

**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**

MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL

**A POSIÇÃO DO MERCOSUL NO ACTUAL CENÁRIO ECONÓMICO
INTERNACIONAL, CARACTERIZADO PELA GLOBALIZAÇÃO E
REGIONALIZAÇÃO**

ROSANA CORRÊA TOMAZINI

Orientação: Maria Antonina do Espírito Santo Lima

JÚRI:

Presidente: Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva
Professor associado do ISEG - UTL

Vogais:

Doutora Maria Helena Almeida Silva Guimarães
Professora associada da Universidade do Minho

Doutora Maria Antonina do Espírito Santo Lima
Professora auxiliar do ISEG - UTL

Junho/2000

GLOSSÁRIO DE SIGLAS E TERMOS ABREVIADOS

ACE - Acordo de Complementação Económica
AIR - Acordos de Integração Regional
ALALC - Associação Latino Americana de Livre Comércio
ALADI - Associação Latino-Americana de Integração Regional
ALCA - Área de Livre Comércio nas Américas
APEC - Asia-Pacific Economic Cooperation
ASEN - Área de Livre Comércio da Ásia
ASEAN - Association of South East Asian Nations
CARICOM - Comunidade e Mercado Comum das Caraíbas
CC - Criação de Comércio
CEE - Comunidade Económica Europeia
CEPAL - Comissão Económica para os Países da América Latina
DC - Desvio de Comércio
EFTA - European Free Trade Agreements
EMN - Empresas Multinacionais
EURATOM – Comunidade Europeia de Energia Atómica
EUA - Estado Unidos da América
GATT - General Agreement on Tariffs and Trade
IDE - Investimento Directo Estrangeiro
I&D - Investigação e Desenvolvimento
MCCA - Mercado Comum Centro-Americano
MERCOSUL - Mercado Comum do Sul
MSI - Modelo de Substituição de Importação
NAFTA - North American Free Trade Area
NMF - Nação Mais Favorecida
OMC - Organização Mundial do Comércio
PA - Pacto Andino
PAC - Política Agrícola Comum
PIB - Produto Interno Bruto
PICE - Programa de Integração e Cooperação Económica

PTA - Preferential Trade Area

ROW - Rest of the World

SADC - Southern African Development Community

SAFTA - South American Free Trade Area

SCI - Sistema de Comércio Internacional

SELA - Sistema Económico Latino Americano

TEC - Tarifa Externa Comum

TNCs - Empresas Transnacionais

UA - União Aduaneira

UE - União Europeia

URSS - União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

ZLC - Zona de Comércio Livre

SUMÁRIO

O actual cenário económico internacional dá lugar, principalmente, a dois fenómenos polémicos: Globalização e Regionalização.

A globalização é um fenómeno visível, cujos efeitos se têm vindo a desenvolver de forma dinâmica e com consequências notáveis, principalmente a partir dos anos 80.

Em paralelo à globalização ocorre o fenómeno da regionalização, podendo ser encarado como resposta ou como reforço ao primeiro. A grande polémica neste debate consiste, de facto, em saber se a regionalização é um impulso ou uma ameaça à globalização.

Ainda é cedo para apurar a questão anterior, mas o facto é que os países têm vindo, cada vez mais, a constituir diversos tipos de acordos com outros países de forma a ganhar cada vez mais competitividade na economia internacional. É exactamente neste contexto que ressurge o velho sonho integracionista da América do Sul, sob a forma de um novo acordo de integração regional, o Mercosul.

O Mercosul pode ser encarado como uma resposta ao fenómeno da globalização e também como um “Building Block” para o mesmo, na medida em que é caracterizado como um caso de “Regionalismo Aberto”.

Palavras-Chave: Globalização, Regionalização, Regionalismo Aberto, Multilateralismo, Mercosul

SUMMARY

The actual international scenery leads mainly to a couple of polemic phenomenons: Globalization and Regionalization.

Globalization is a visible phenomenon whose effects have been developing in a dynamic way and with notable consequences, mainly since 1980.

In parallel to globalization occurs regionalization, which can be seen either as an answer or as an impulse of the former. The controversy concerning this discussion is just about knowing whether regionalism is a thrust or a threat to globalization.

It is early to answer that question, but the fact is that countries have been looking for different kinds of agreements with other countries, with the purpose of gaining competitiveness in the international economy. Is exactly in this context that the old Latin American integracionist dream comes up again through a new agreement: Mercosul.

Mercosul can be seen as an answer and also as a "Building Block" toward globalization, in the sence that it is characterised as an "Open Regionalism".

Key words: Globalization, Regionalization, Open Regionalism, Multilateralism, Mercosul



ÍNDICE

GLOSSÁRIO DE SIGLAS E TERMOS ABREVIADOS.....	2
SUMÁRIO.....	4
ÍNDICE.....	6
LISTA DE QUADROS E GRÁFICOS.....	8
AGRADECIMENTOS.....	10
 INTRODUÇÃO.....	 11
 CAPÍTULO I: GLOBALIZAÇÃO.....	 14
I.1 - Globalização : algumas considerações iniciais.....	14
I.1.1 Internacionalização e Multinacionalização.....	15
I.1.2 Definição.....	16
I.1.3 Multilateralismo e Fenómeno Microeconómico: dois aspectos importantes.....	19
I.1.4 Causas.....	22
I.1.5 Consequências.....	27
I.1.6 Triadização da Economia.....	33
I.2 Conclusões do Capítulo I.....	34
 CAPÍTULO 2 : REGIONALIZAÇÃO.....	 37
2.1 - Regionalização: algumas considerações iniciais.....	37
2.1.1 Conceito/Caracterização.....	39
2.1.2 As diferentes vagas.....	40
2.1.3 "Regionalismo Aberto": definições.....	43
2.1.3.1 As cinco opções de Bergsten.....	45
2.1.4 Causas do Recente Regionalismo.....	48
2.2 Globalização x Regionalização.....	50
2.2.1.2 Compatibilidade com as regras multilaterais da Organização Mundial de Comércio.....	51
2.2.2 Regionalismo como ameaça ao multilateralismo.....	53
2.2.3 Regionalismo como "impulso" ao multilateralismo.....	54
2.3 Conclusões do Capítulo 2.....	57

CAPÍTULO 3 : OS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL NA AMÉRICA LATINA

3.1 Introdução	59
3.1.1 Associação Latino Americana de Livre Comércio - ALALC	61
3.1.2 O Mercado Comum Centro-Americano - MCCA	66
3.1.3 O Pacto Andino - PA	67
3.1.4 Associação Latino Americana de Integração Regional - ALADI	70
3.2 A Crise Financeira	71
3.3 Conclusões do Capítulo 3	74

CAPÍTULO 4: O NOVO REGIONALISMO NA AMÉRICA LATINA

4.1 O Mercosul	78
4.1.1 Origens	78
4.1.2 O Espaço Económico	81
4.1.3 Objectivos	83
4.2 Fluxos Comerciais no Mercosul - Um panorama geral	85
4.2.1 A Polémica questão do Desvio do Comércio	88
4.3 O Investimento Directo Estrangeiro (IDE)	92
4.3.1 Algumas considerações iniciais	92
4.3.2 Um Panorama Geral	93
4.4 A Crise no Mercosul	98
4.5 O Mercosul e os principais relacionamentos externos	101
4.5.1 O Chile e a Bolívia	103
4.5.2 A Integração Hemisférica	105
4.5.2.1 Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)	105
4.5.2.2 South American Free Trade Area (SAFTA)	109
4.5.3 O Mercosul e a UE	110
4.6 Mercosul: Um caso de Regionalismo Aberto	116
4.7 Conclusões do Capítulo 4	120

CAPÍTULO 5 : CONCLUSÕES

ANEXO 1 - OS FLUXOS DE COMÉRCIO POR PAÍSES MEMBROS

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LISTA DE QUADROS E GRÁFICOS

- Quadro 1 - A variedade dos conceitos de globalização
- Quadro 2 - O novo Mapa-Mundo Referências da Economia Mundial
- Quadro 3 - Características do velho e novo regionalismo
- Quadro 4 - Comércio Intra-Regional na América Latina (1938 - 1960)
- Quadro 5 - Exportações intra-regionais dos países da ALALC
- Quadro 6 - Exportações intra-regionais dos países do MCCA
- Quadro 7 - Exportações intra-regionais dos países do PA
- Quadro 8 - Acordos de Integração Regional na América Latina (1º vaga)
- Quadro 9 - Mercosul: % do PIB por Actividade Económica
- Quadro 10 - Indicadores dos Países Membros do Mercosul
- Quadro 11 - Liberalização Comercial - Calendário
- Quadro 12 - Comércio Intra-Mercosul em % do seu Comércio Total
- Quadro 13 - Distribuição do Comércio dos Países Membros do Mercosul
- Quadro 14 - Mercosul: Importações segundo distintos mercados de origem
- Quadro 15 - Intercâmbio Comercial do Mercosul
- Quadro 16 - Total do IDE para o Mercosul, 1990 -1995
- Quadro 17 - IDE no Mercosul - Distribuição por sectores
- Quadro 18 - IDE para os país membros do Mercosul, 1990 - 1998
- Quadro 19 - *Ranking* dos países que mais receberam IDE na América Latina - 1998
- Quadro 20 - Mercosul: trocas comerciais com parceiros externos, 1990 - 1998
- Quadro 21 - Brasil: % das Importações e Exportações totais segundo distintos mercados, 1991-1998
- Quadro 22 - Exportações direccionadas para fora da América Latina (%)
- Quadro 23 - Importações fora da área da América Latina (%)
- Quadro 24 - Argentina: % das Importações e Exportações totais segundo distintos mercados, 1991-1998

Quadro 25 - Saldo da Balança Comercial - Brasil e Argentina

Quadro 26 - Uruguai: % das Importações e Exportações totais segundo distintos mercados, 1991-1998

Quadro 27 - Paraguai: % das Importações e Exportações totais segundo distintos mercados, 1991-1998

Gráfico 1 - Evolução do Comércio Intra-Regional, 1991 - 1998

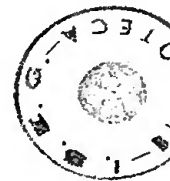
Gráfico 2 - Evolução Comercial do Brasil - Mercosul, 1991 - 1998

Gráfico 3 - Evolução Comercial da Argentina - Mercosul, 1991 - 1998

Gráfico 4 - Evolução Comercial do Uruguai - Mercosul, 1991 - 1998

Gráfico 5 - Evolução Comercial do Paraguai- Mercosul, 1991 - 1998

Figura 1 – O Mercosul e seus vizinhos



Aos meus pais:
Adélia e Warner

Aos meus avós:
Georgina e Francisco

Aos meus irmãos:
Alessandra e Eduardo

A minha orientadora:
Prof Dra. Antonina Lima

Aos meus amigos:
*Especialmente aos amigos
Mafalda, Marta, Andréa,
Maristela e Carlos*

Aos pais do Pedro:
Maria do Rosário e José L. Gil

E ao Pedro

INTRODUÇÃO

A economia internacional vem passando, nos últimos anos, por um profundo processo de transformação tendo como características principais dois fenómenos inter-relacionados: globalização e regionalização.

A globalização assume, no actual cenário económico internacional, uma forma e importância diferentes de aquela que emergiu nos fins do século XVI, com a expansão da economia mundial. Este processo se intensifica, a partir do século XIX, com a difusão do comércio, tendo actualmente se alastrado para todos os níveis das relações internacionais, deixando de ser exclusividade apenas do âmbito comercial. Esta nova fase do fenómeno assume uma crescente diversidade de interligações entre os Estados nos mais diferentes aspectos, o que nos leva a crer que estamos a caminhar, de facto, para uma “aldeia global”...

Neste contexto, de forte interdependência entre os diversos Estados, surge outro fenómeno polémico, a regionalização. Verifica-se uma tendência acelerada de formação de blocos comerciais, regionais e bilaterais, de áreas de livre comércio e de uniões aduaneiras. Da mesma forma, tem-se assistido a vários movimentos no sentido da integração económica, cujo objectivo principal é a eliminação das barreiras ao comércio nacional e internacional.

A análise do relacionamento entre estes dois fenómenos dá origem a algumas afirmações polémicas, mas parece haver algum consenso no sentido em que a regionalização surge tanto como resposta à globalização, bem como um meio para a reforçar.

Sendo assim, a criação do Mercosul, em 1991, pode ser encarado como uma resposta a tais transformações na economia internacional tendo como objectivos principais a constituição de um mercado comum e a conquista de maior competitividade no comércio mundial.

Este trabalho tem como propósito último: *analisar os principais aspectos da posição do Mercosul no quadro do actual cenário económico internacional caracterizado pelos fenómenos da globalização e regionalização*. Os principais aspectos a serem analisados são: (i) os fluxos de comércio interno e externo do Mercosul; (ii) o investimento directo estrangeiro recebido; (iii) o relacionamento com os seus principais parceiros externos. Procuraremos apontar, ainda, as razões pelas quais este bloco é identificado como um caso de “Regionalismo Aberto” se constituindo, assim, em um “Building Block” para o sistema de comércio global.

Desta forma, o primeiro capítulo refere-se ao fenómeno da globalização. Suas definições, causas, consequências, entre outras questões. É preciso referir que, apesar da globalização abarcar diversos aspectos das relações internacionais, o foco da dissertação está no seu aspecto económico, principalmente comercial. O segundo capítulo trata da questão do regionalismo abordando suas diferentes vagas e causas e procura apresentar, ainda, algumas definições sobre o chamado “Regionalismo Aberto”. Neste capítulo será igualmente analisada a opinião de diversos autores sobre a forma como estes dois fenómenos relacionam entre si, ou seja, se o fenómeno da regionalização pode ser assumido ou como um “Building Block” ou como um “Stumbling Block” para o multilateralismo e, mais abrangentemente, para a globalização. O terceiro capítulo procura introduzir as “primeiras respostas” ao fenómeno da globalização, na América Latina, através dos diferentes acordos criados na região desde 1960. Quais eram os seus propósitos e os motivos de seu fracasso até à crise que lhes pôs fim. Finalmente, o quarto capítulo trata daquela que foi a mais “elaborada” resposta ao fenómeno da globalização por parte da América Latina, através do acordo do Mercado Comum do Sul - o Mercosul. Suas origens, objectivos, fluxos de comércio interno e externo, investimento directo estrangeiro e principais parceiros externos serão apresentados. Será também referida a crise que parece por

em causa os objectivos deste acordo. Igualmente, analisaremos a questão do “Regionalismo Aberto”, sob as definições propostas no capítulo dois (Regionalização) e identificaremos as razões pelas quais este bloco pode ser identificado como um “Building Block” para o sistema global de comércio. O último capítulo da dissertação se destina a conclusões finais onde procuraremos relacionar todas as questões expostas e sintetizar o objectivo deste estudo.

CAPÍTULO I: GLOBALIZAÇÃO

Poucos temas têm ocupado tanto a agenda dos economistas, gestores, decisores políticos, entre outros, como a Globalização. Este tema é inclusive considerado por alguns teóricos como um “tema da moda”, como teremos a oportunidade de verificar mais adiante. Este capítulo inicial pretende expor algumas questões, consideradas como as mais elucidativas, para a compreensão do fenómeno. Começaremos por abordar alguns aspectos gerais do tema e, a seguir, apresentaremos algumas de suas definições, propostas por importantes teóricos, bem como dois dos seus importantes aspectos: multilateralismo e fenómeno microeconómico. Por fim, analisaremos, em secções distintas, suas causas e consequências, sempre a lembrar sobre a diversidade de opiniões acerca de todas estas questões. O capítulo é encerrado com uma conclusão sobre o tópico em questão.

I.1 - Globalização : algumas considerações iniciais

“Globalização responsável - Gerir o Impacte da Globalização”. Este foi o tema da 29ª edição do *World Economic Forum*, que aconteceu na Suíça (Davos) no início de 1999. Foram “1000 líderes empresariais, 259 líderes políticos, 250 académicos (incluindo diversos Prémios Nobel) e 250 jornalistas¹”.

Citamos este recente acontecimento apenas como exemplo para ilustrar a importância que o tema tem apresentado actualmente. Aliás, o conceito chega a ser usado com frequência e alguma indiscriminação, sem grandes preocupações com o

¹ FIDALGO, R. (1999), “Davos, 1500 cabeças reflectem sobre a globalização”, *Executive Digest*, Ed. acj, Março

seu significado, mesmo porque não há um consenso entre os seus teóricos quanto ao mesmo.

Actualmente, é frequente encontrarmos revistas e jornais que referem a globalização, ou mesmo ouvi-la em discursos de políticos ou outros programas. Para alguns autores (Hirst and Thompson, 1996; Boyer, 1998) este é um conceito que está na moda, nomeadamente, nas Ciências Sociais, e que muitos jornalistas, políticos, gurus da gestão gostam de usar. Para outros entretanto, não se trata tanto de um tema da moda, mas de um conceito novo, criado para referir processos actuais que já não podem mais ser entendidos à luz dos conceitos tradicionais, nomeadamente conceitos como internacionalização ou multinacionalização² (voltaremos a seguir, na definição destes últimos) (Grupo de Lisboa, 1994).

Apesar de toda a controvérsia relacionada ao fenómeno (definições, causas, consequências etc), ele representa, sem dúvida, o aspecto mais importante das actuais relações internacionais (Sideri, 1996).

Para não incorreremos no mesmo “erro” anteriormente citado, ou seja, utilizar o termo globalização para referir processos distintos, e antes de tentarmos definir e caracterizar tal fenómeno, acreditamos que seja essencial apresentar uma breve definição dos conceitos de internacionalização e multinacionalização que, apesar de estarem próximos do fenómeno em questão, possuem significados distintos.

1.1.1 Internacionalização e Multinacionalização

A definição apresentada se apoia na do Grupo de Lisboa (1994), que entende a internacionalização como o conjunto dos fluxos de trocas de matérias-primas, produtos acabados e semiacabados, serviços, dinheiro, ideias e pessoas, efectuadas entre dois ou mais Estados-Nação e que tem por base os actores nacionais.

² Alguns autores negam a existência da globalização como sendo um fenómeno diferente da internacionalização (Lima, 1995 cita Hirst and Thompson, 1996).

Já a multinacionalização se caracteriza principalmente pela transferência e deslocação dos recursos, tanto de capital como de mão-de-obra, entre as diversas economias. Uma forma típica de multinacionalização da economia seria a criação de estruturas de produção das empresas fora do país de origem. Uma empresa multinacional é caracterizada como uma empresa cujas actividades se estendem a outros países.

Em resumo, enquanto a internacionalização envolve apenas “fluxos” de trocas de diferentes factores entre os países, a multinacionalização envolve a deslocação e transferência destes factores para os diversos países.

Após tais breves definições para estes conceitos, que muitas vezes se “confundem” com o da globalização, ou são usados “erroneamente” para referir o mesmo, apresentaremos a seguir algumas definições para este último que, como dissemos anteriormente, estão longe de um consenso geral.

1.1.2 Definição

Uma definição que parece ser bem aceita entre alguns autores (Dunning (1997); Grupo de Lisboa (1994)) que discorrem sobre o tema é a proposta por Anthony Mc Grew em livro editado em conjunto com PG Lewis³ : “A globalização refere-se à multiplicidade de ligações e interconexões entre os Estados e as sociedades que caracterizam o presente sistema mundial. Descreve o processo pelo qual os acontecimentos, decisões e actividades levadas a cabo numa parte do mundo acarretam consequências significativas para os indivíduos e comunidades em zonas

³ MC GREW ANTHONY G., LEWIS PAUL *et al*, *Globalisation and the Nation States*, Polity Press, Cambridge, 1992:22. Os autores salientam o facto desta proposta não ser partilhada por outros investigadores, políticos e executivos. Segundo os autores, “muita gente considera que a importância atribuída ao fenómeno da globalização, não passa de exageros”.

distantes do globo. A globalização compreende dois fenómenos distintos: alcance (ou extensão) e intensidade (ou profundidade). Por um lado, define um conjunto de processos que abrangem a maioria do globo e que actuam mundialmente; o conceito tem, por isso, uma conotação espacial. Por outro lado, está também implícita uma intensificação dos níveis de interacção, interconjugação ou interdependência entre os Estados e sociedades que constituem a comunidade mundial. Consequentemente, em paralelo à extensão, surge a profundidade dos processos globais (...). Longe de constituir um conceito abstracto, a globalização articula um dos mais familiares aspectos da existência moderna (...). Claro que a globalização não significa que o mundo está a ficar mais unido politicamente, mais interdependente no campo económico ou mais homogéneo culturalmente. A globalização é bastante desigual no seu alcance e altamente diferenciada nas suas consequências”.

Se tentarmos abstrair algumas das palavras-chave em relação à definição acima encontraremos:

- ⇒ Multiplicidade de ligações
- ⇒ Interconexões
- ⇒ Interacção
- ⇒ processos globais
- ⇒ Interdependência

Palavras que não deixam dúvidas sobre a forte “interligação” entre os Estados que pressupõe o fenómeno.

Ainda, no âmbito de uma definição para a globalização, segundo o Grupo de Lisboa (1994), é possível detectar vários processos da mesma. O quadro, a seguir, referencia as actuais categorias e processos de globalização considerados.

Quadro 1

A variedade de conceitos de globalização

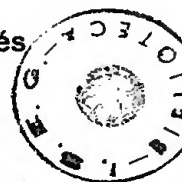
CATEGORIA	PRINCIPAIS ELEMENTOS/PROCESSOS
1. Globalização das finanças e capitais.	Desregulamentação de mercados financeiros, mobilidade internacional do capital, surgimento de fusões e aquisições.
2. Globalização dos mercados e estratégias, em particular da concorrência.	Integração das actividades de negócios à escala internacional, estabelecimento de operações no estrangeiro (incluindo I&D e financiamento) pesquisa de componentes e alianças estratégicas.
3. Globalização da tecnologia e I&D e conhecimento.	A tecnologia como principal enzima: o surgimento de tecnologias de informação e comunicação e de telecomunicações possibilita o aparecimento de redes globais dentro da empresa e entre empresas (redes de valor acrescentado).
4. Globalização dos modos de vida e dos padrões de consumo; globalização cultural.	Transferência e transplante dos modos de vida dominantes. Igualização dos padrões de consumo. Papel dos media. Transformação da cultura em "cultura food" e "produtos culturais". Aplicação das regras do GATT aos fluxos culturais.
5. Globalização das capacidades reguladoras e da governação.	Papel diminuto dos governos e parlamentos nacionais. Perdas de democracia. Tentativas para projectar uma nova geração de regras e instituições de governação global.
6. Globalização como unificação política do mundo.	Análise da integração das sociedades mundiais num sistema político e económico global liderado por um poder central.
7. Globalização das percepções e consciência.	Processo sociocultural centrado no conceito "Uma Terra". Movimento "globalista". Cidadãos planetários.

Fonte: Grupo de Lisboa, 1994

Isto significa que a globalização não deve ser vista como um processo único e com uma definição única, mas um processo "dividido" entre diversas categorias e por isso, com diversos significados. Esta "sugestão" torna-se interessante na medida em que apresenta uma forma "simples" de caracterizar um fenómeno tão abrangente. Entretanto, não nos podemos esquecer de que, mesmo discriminando as diversas categorias, o facto é que elas estão profundamente interligadas, como foi referido no conceito proposto por Anthony Mc Grew (ver início desta secção: I.1.2).

Isto quer dizer, por exemplo, que a globalização financeira e as desregulamentações (fenómenos que se desenvolveram com grande força a partir da década de 80) não teriam a sua dinâmica, ou mesmo não seriam possíveis sem a globalização da tecnologia e esta, por sua vez, reforça a globalização dos modos de

vida e dos padrões de consumo, uma vez que permite a difusão dos mesmos através dos diversos meios de comunicação, inclusive *internet*, e assim por diante...



Há outras definições para a Globalização⁴, mas acreditamos que estas sejam suficientes para nos permitir uma compreensão imediata do fenómeno e seus diferentes aspectos. No que diz respeito, porém, ao seu âmbito económico, de facto o mais importante para este estudo, apresentaremos, a seguir, dois dos seus importantes aspectos: multilateralismo e fenómeno microeconómico.

1.1.3 Multilateralismo e Fenómeno Microeconómico: dois aspectos importantes

A diversidade de significados implica, se assim podemos entender, em distintas aplicações do termo. Segundo Oman (1994), a globalização é usada, pelo menos de duas formas, com implicações diferentes no que diz respeito ao seu foco político. Em algumas discussões, a globalização é usada, implícita ou explicitamente, para se referir ao multilateralismo, o que implica que o sistema global de comércio, a liberalização multilateral do comércio e as políticas governamentais são o foco da discussão.

Em outras discussões, a globalização é vista como um fenómeno microeconómico, dirigido por estratégias e comportamentos das corporações; aqui, é a mudança na dinâmica da competição global e a competitividade internacional entre as firmas, assim como entre os países e regiões, que representam o cerne da discussão.

No que diz respeito, porém, a definição de globalização como liberalização multilateral do comércio, o autor considera esta como "inadequada" e apresenta três razões referenciadas a seguir.

⁴ Ver Boyer (1998:21) "Quatro definições para uma palavra feitiço".

A primeira refere-se ao facto de que a aplicação desta definição pode “obscurecer” o significado do fenómeno hoje, ou seja, nos anos 80 e 90, relativamente aos períodos anteriores de forte globalização⁵. Um destes períodos se refere aos anos 50 e 60, quando se verificou uma substancial redução das barreiras ao comércio nos países desenvolvidos, sob os auspícios do GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) bem como uma expansão substancial do comércio e dos fluxos de investimento. Os séculos XIX e XX, são igualmente períodos de forte globalização, caracterizados pelo comércio internacional e fluxos de investimento (também para os países menos desenvolvidos do mundo), com índices superiores aos verificados actualmente, relativamente ao *output* global. Portanto, identificar políticas apropriadas em resposta ao fenómeno da globalização hoje, requer um entendimento claro de suas especificações actuais e de como elas diferem da globalização dos anos 50 e 60.

A segunda razão, também relacionada com a primeira, tem haver com o facto de que esta definição pode, igualmente, “obscurecer” o entendimento das forças impulsionadoras da regionalização que frequentemente são outras para além do comércio.

Finalmente, a terceira e última razão se deve ao facto de que ao definirmos globalização como multilateralismo, poderemos não entender bem a natureza da interacção entre globalização e regionalização. Segundo o autor, ao se focar a atenção no comércio e políticas de comércio, em detrimento de outras dimensões desta interacção, a definição pode levar ao não entendimento entre as dinâmicas desta interacção hoje e as diferentes dinâmicas que emergiram durante o período pós guerra.

⁵ Para Oman, a globalização não é um fenómeno novo, ao contrário do que colocam outros teóricos, como por exemplo o Grupo de Lisboa (1994). Para as diferentes fases da globalização ver Oman (1994).

No que se refere a discussão onde a globalização é vista como um fenómeno microeconómico, dirigido por estratégias e comportamentos das corporações, Dunning (1997) apresenta uma importante contribuição para o debate ao introduzir o que ele denomina de “O advento do capitalismo de alianças”.

Para o autor, no actual estágio da globalização (e segundo ele a globalização económica dos anos 90 é o último estágio do alargamento da dimensão da actividade económica que data da era pré-industrial) há uma tendência, quase que universal, tanto das empresas como dos países, de seguirem uma organização mais integrada de suas actividades económicas além fronteira.

Para este autor, é somente nos dias de hoje que o papel do comércio, do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) e das alianças estratégicas além fronteira tornaram-se determinantes críticos do progresso económico. E foi também segundo o autor que, após os anos 80, a actividade das TNCs (Empresas Transnacionais) se tornou uma significativa forma da actividade económica internacional. Igualmente, a partir daquela década, houve um aumento explosivo das fusões e aquisições e dos arranjos cooperativos além fronteiras, como as alianças estratégicas entre as empresas. Na sua opinião, o IDE, as fusões e aquisições e as alianças estratégicas são tanto a causa como a consequência do processo de globalização.

Esta ideia é também explorada por Bhalla e Bhalla (1997a): “Quanto ao nível microeconómico, a globalização é definida em termos de estratégias corporativas das empresas multinacionais, ‘alianças estratégicas’ entre empresas, assim como a competição entre empresas e a evolução global das empresas e indústrias” (Bhalla, 1997:23 cita Porter, 1986⁶). Este autor, assim como Dunning, se refere ao aumento das fusões e aquisições como um fenómeno que tem contribuído para criar

⁶ PORTER, Michael E. (ed) (1986) “Competition in Global Industries”, Boston, Harvard Business School Press.

uma vantagem competitiva global, conseguir grandes economias de escala em pesquisa tecnológica e desenvolvimento e reduzir riscos e incertezas sobre a divisão do mercado.

Portanto, concluímos esta secção entendendo o multilateralismo como um dos aspectos da globalização, sendo esta mais abrangente na medida em que pressupõe o incremento da actividade económica, não só pelo aumento de fluxos de bens, mas igualmente pelos serviços, investimentos e pessoas, ultrapassando estes as fronteiras nacionais e regionais (Lima, 1998). Todo este processo é ainda levado a cabo por agentes económicos individuais, onde as TNCs assumem um papel fulcral.

1.1.4 Causas

No que se refere às causas do fenómeno, aqui também podemos encontrar alguma diversidade de opiniões.

Para Sideri (1996) a globalização é essencialmente um processo dirigido por forças económicas, cujas causas imediatas são:

- 1º) a reorganização espacial da produção
- 2º) o comércio internacional
- 3º) a integração do mercado financeiro

Em relação ao primeiro ponto (reorganização espacial da produção) e reforçando a opinião deste autor, Oman (1994) apresenta um grande contributo para a caracterização do fenómeno, apresentando o que ele denomina de "produção flexível". Para este autor, enquanto a desregulamentação governamental, o advento e difusão das novas tecnologias de informação e a globalização dos mercados financeiros tiveram um papel fundamental no processo de globalização desde os anos 70⁷, a

⁷ Para Oman, a globalização não é um fenómeno novo, ao contrário do que colocam outros teóricos como, por exemplo, o Grupo de Lisboa (1994). Para as diferentes fases da globalização, ver Oman (1994).

força impulsionadora da globalização, hoje, refere-se a difusão do que ele denomina “produção flexível”.

Vale a pena apresentar algumas características deste novo tipo de produção, uma vez que, como acabámos de dizer, trata-se de uma das mais expressivas contribuições de Oman (1994) para o tema.

Segundo este autor este novo tipo de produção (*post-fordist*) envolve mudanças em toda a cadeia de valor, desde a concepção do produto, passando pela engenharia, *marketing* e distribuição, assim como na organização interna das firmas e suas relações com os fornecedores. Além disto, trata-se de um sistema dinâmico, devido, em parte, a contínua inovação nos processos de produção e nos próprios produtos. Permite, igualmente, produzir diferentes produtos e pequenos lotes de produção para diferentes nichos de mercado. A competição é combinada com a cooperação entre as empresas e relações de subcontratação: a organização “*just-in-time*”⁸ (Sideri, 1996).

Esta “nova forma” de produção contribui para o “redesenhar” da cadeia de valor das empresas, no actual mundo global, na medida em que requer que as mesmas estejam fisicamente próximas dos seus fornecedores (Oman, 1994). Isto porque a fragilidade deste sistema é considerado como o seu principal problema, uma vez que o mesmo é altamente dependente dos sistemas de comunicação e transporte, reforçando, assim, as vantagens da proximidade das empresas com os seus principais fornecedores.

De facto, a criação de um mercado de trabalho e produção mundiais têm feito com que seja possível a segmentação do processo de manufacturação em múltiplas e

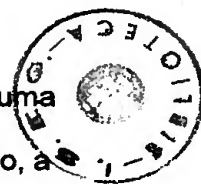
parciais operações que, combinado com o desenvolvimento das redes de transporte e comunicações, tem possibilitado o aumento da divisão da produção em separados estágios em diferentes localidades (Sideri, 1996:5).

Em resumo, este novo modo de produção veio a “revolucionar” antigos conceitos e redefinir paradigmas. Enquanto anteriormente as empresas se voltavam para a produção em massa, sem maiores preocupações com a proximidade geográfica dos seus fornecedores, para não mencionar a duração do ciclo de vida dos produtos entre outros, hoje a “orientação” passa a ser outra, como acabámos de expor. E é esta “reordenação” da produção, segundo o autor, que dá o seu grande contributo como força impulsionadora e fulcral desta nova fase⁹ do fenómeno da globalização económica.

Voltando as causas destacadas por Sideri, em relação a integração do mercado financeiro, a globalização dos fluxos de capital representa o “centro nevrálgico” da globalização da economia. A queda do sistema de *Bretton Woods* foi o acontecimento fulcral que levou à aceleração e ao fortalecimento da globalização dos mercados financeiros, contribuindo para a construção do que é denominado “capitalismo global”. E ainda, este foi impulsionado pelo desenvolvimento das

⁸ Para definição de “*Just in time*” ver Oman, 1994:86

⁹ Nova fase na opinião deste autor, Oman (vide nota 5).



tecnologias de informação e comunicação que permite com que o capital “voe” de uma ponta a outra do globo, em “poucos minutos” (ou mesmo em “tempo real”). De facto, a globalização do capital parece ser, sem dúvida, um dos aspectos mais avançados do fenómeno nos dias de hoje.

Outras causas são igualmente apresentadas por outros autores. Para Dunning (1997), as causas do fenómeno são fundamentalmente duas. A primeira diz respeito à pressão nas empresas para que estejam continuamente a inovar os seus produtos e incrementar a qualidade destes e dos seus serviços. Neste aspecto, os expressivos custos na área de Investigação e Desenvolvimento (I&D), juntamente com o reduzido ciclo de vida dos produtos têm feito com que as empresas tanto reduzam a dimensão das suas actividades de valor acrescentado como procurem mercados mais alargados. Há igualmente uma crescente tendência para que as empresas combinem suas competências estratégicas com as de outras empresas, o que possibilita a optimização destas competências¹⁰.

A segunda causa da globalização apresentada por Dunning tem haver com o ressurgimento de políticas orientadas pelo mercado, adoptadas pelos governos nacionais e autoridades regionais. A privatização das empresas, a liberalização e desregulamentação do mercado (especialmente dos serviços) e a remoção de um conjunto de distorções estruturais, têm contribuído para estimular a integração além fronteira, tanto das TNCs como entre empresas independentes ou grupos de empresas.

¹⁰ Ver secção 1.1.3, onde é referenciado o “Capitalismo de Alianças”.

Reforçando a opinião de Dunning sobre esta segunda causa da globalização, referenciamos, igualmente, o que o Grupo de Lisboa (1994) denominou como “motores “ do processo de globalização:

- Liberalização
- Privatização
- Desregulamentação

Em relação a liberalização, foi anteriormente identificado que um dos principais factores que contribuiu para a aceleração e intensificação da globalização da economia diz respeito a liberalização dos fluxos de capital, impulsionada pelos avanços tecnológicos. E não só, a redução e mesmo a eliminação das barreiras (tarifárias ou não) ao comércio internacional passou a ser entendida como “a receita-chave de política económica sobre a qual poderá ser construído um mundo saudável e próspero, de acordo com a teoria liberal de mercado” (Grupo de Lisboa, 1994:61). A própria criação, pós-segunda guerra mundial, de um acordo como o GATT demonstra a preocupação da comunidade internacional na liberalização do comércio internacional.

Em relação à privatização, pelo facto de se acreditar que as forças privadas do mercado possibilitam uma melhor afectação dos recursos disponíveis, vários sectores da economia nas mais avançadas economias do mundo ocidental: Estados Unidos da América (EUA), Canadá, Países Escandinavos, Alemanha, Países Baixos, Suíça, Bélgica, desde o início da década de 70, têm sido parcial ou totalmente privatizados. Isto implica que, com o apoio da desregulamentação dos mercados, grupos estrangeiros possam adquirir empresas nacionais, parcial ou totalmente. Tal facto pode ser exemplificado pelo crescente número de fusões e aquisições que tem ocorrido actualmente no cenário económico internacional.

Por fim, a desregulamentação, como acabámos de referir, que contribui para que os dois primeiros, privatização e liberalização dos mercados, funcionem eficientemente. Cada vez mais é reclamada uma reduzida participação directa dos Estados nas actividades económicas. "Os monopólios estatais e a intervenção económica directa do Estado, incluindo o estabelecimento de normas e standardizações, têm que ser eliminados. Devem ser apenas as forças de mercado a regular todo o espectro de funções da economia nacional e internacional, ao nível local, regional e global." (Grupo de Lisboa, 1994: 62)

Para este grupo, existe uma necessidade urgente de privatizar para que seja aumentada a competitividade do sector, da empresa e do país, numa economia em processo de globalização; igualmente, existe uma necessidade urgente de liberalizar todos os mercados, para tornar os sectores e empresas locais mais concorrenciais nos mercados globais; e finalmente, existe uma necessidade urgente de desregulamentar sectores e mercados, para valorizar o processo de privatização e, por esse meio, aumentar a competitividade das empresas locais e da economia nacional (ou regional).

1.1.5 Consequências

Aqui também, poderíamos apresentar inúmeras consequências, visto que, dependendo da abordagem do fenómeno, as consequências do mesmo podem, e devem, variar. Porém, apresentaremos as mais importantes citadas pelos autores anteriormente referidos, de forma a dar coerência a este capítulo¹¹.

Uma das consequências mais visíveis, se assim podemos dizer, se refere a reorganização de vários aspectos da sociedade e a mudança verificada nos hábitos

¹¹ As consequências são apresentadas sem que se obedeça uma ordem de importância.

dos consumidores. Claramente, a globalização está a afectar a estrutura de classes, o processo laboral, a estrutura e organização do capital, a vida das famílias, a organização das cidades e o uso do espaço (Sideri, 1996: 5).

Em relação aos hábitos dos consumidores, estes passam a ser cada vez mais similares a uma escala global. A emergência de uma economia global permite a difusão, para distantes países do globo, de hábitos idênticos entre os consumidores e, igualmente, da homogeneização das regras e estruturas de mercado.

Por outro lado, Dunning (1997) acrescenta que enquanto as forças da globalização levam à convergência dos hábitos dos consumidores, ela igualmente expõe diferenças substanciais no modo como as pessoas pensam e se comportam. “De facto, nem todos os países “dão as boas vindas” aos efeitos da globalização, uma vez que temem a erosão das suas formas de vida tradicionais” (Dunning, 1997: 33).

Para este autor, tal facto apresenta um dilema global onde, por um lado, a universalização de certos produtos (carros, jeans, hamburgers, alguns tipos de serviços como o turismo etc) leva a uma “convergência cultural” e, por outro, a maioria das pessoas querem permanecer fiel aos seus costumes e instituições.

Este dilema é claramente expresso pelos conflitos testemunhados actualmente em várias partes do globo, como por exemplo, na Espanha e Irlanda do Norte. Isto quer dizer que, indo de encontro a uma “força” global, nomeadamente a homogeneização dos mercados, existe, cada vez mais, a manifestação de certos grupos defendendo a sua própria cultura, a sua própria identidade. De uma forma geral, o conflito é travado entre a integração económica nos países e as políticas separatistas de alguns grupos nestes países.

Desenvolvendo um pouco mais a ideia anterior, chegaremos a um dos debates mais polémicos sobre a globalização que diz respeito ao impacto desta sobre o Estado-nação. Este aspecto é abordado por vários autores (Ohmae (1995), Sideri (1996), Hirst and Thompson (1996)) que apontam o enfraquecimento do Estado-nação diante das novas forças globais e consequente fortalecimento das regiões.

Para Ohmae (1995), as nações perderam o controlo das transacções com o exterior e das suas moedas. Hoje, são as regiões, e não os países, os novos motores da economia global e as geradoras de riqueza, bem-estar e prosperidade. Este desaparecimento progressivo do poder dos Estados-nação em prol das regiões concretiza-se, de alguma forma, na passagem da era industrial para a era da informação. Durante a primeira, que prevaleceu nos últimos dois séculos, os governos dos Estados-nação tiveram a prerrogativa das decisões. O controlo das empresas foi organizado e liderado por forças centralizadas. A Nação era soberana, e não os seus cidadãos como será o caso na era da informação. Segundo o autor, esta nova era revolucionará a maioria dos hábitos dos consumidores e dos trabalhadores. E ainda, os interesses económicos estão intimamente ligados ao capital e à informação, sendo o cidadão soberano. A sociedade organiza-se em torno de redes de empresas interdependentes, privadas e regionais.

Em resumo, o “poder” do Estado-nação é transferido para as regiões, o que vem a alterar o papel dos governos nacionais e a estratégia de grandes empresas. Estamos a caminhar, segundo o ponto de vista do autor, para uma nova era baseada no capital e na informação e para um mundo sem fronteiras.

O enfraquecimento do papel dominante do Estado-nação é também um dos focos principais do estudo de Sideri (1996) sobre a globalização. Para este autor, o grau de autonomia do Estado, no que diz respeito ao seu controlo sobre a economia e aspectos sociais, tem vindo a reduzir cada vez mais. Igualmente reduzida tem-se mostrado a sua capacidade para manter a homogeneidade cultural e a distinção de sua nacionalidade. Esta capacidade limitada é consequência de algumas transformações nos últimos tempos, nomeadamente a revolução nos transportes (que, como é obvio, facilita a interconexão entre os diversos países), a revolução da informação e a globalização do conhecimento, que permite com que os consumidores tenham acesso a uma grande quantidade de informações sobre produtos e serviços do mundo inteiro.

De facto, uma economia global tem emergido e neste contexto, as economias nacionais e as estratégias domésticas destas economias tem se tornado cada vez mais irrelevante (Hirst and Thompson, 1996).

Além da perda de autonomia do Estado-nação como consequência directa do fenómeno, outra consequência igualmente relevante refere-se a “fragilidade” desta nova economia global. Se por um lado, a interdependência da economia global permite ganhos na produtividade e padrão de vida, por outro ela faz com que as economias nacionais estejam mais ligadas entre si, aumentando sua vulnerabilidade aos distúrbios financeiros externos e outros tipos de distúrbios. (Dunning, 1997) “A economia mundial dos anos 90 está mais intrinsecamente frágil e vulnerável do que há 30, 40 ou 50 anos atrás. (...) se os Estados Unidos espirram, o mundo pega um resfriado” (Dunning, 1997:33).

Ainda segundo este autor, os choques económicos originados em qualquer das seis maiores economias são instantaneamente transmitidos através do globo, com consequências devastadoras sobre as nações que possivelmente nada terão a ver com as causas do choque. Esta argumentação pode ser muito bem exemplificada, entre outros acontecimentos, com a recente crise económica dos países asiáticos, por exemplo, cujas consequências se mostraram um pouco por toda a parte do globo, acabando inclusive por afectar o Mercosul (principal objecto deste estudo, como veremos no Capítulo 4).

Uma outra consequência apresentada pelos autores (Dunning, 1997; Sideri, 1996) trata da “polémica” questão do desemprego. Segundo Dunning (1997) a consequência “negativa” mais imediata da globalização é o aumento do desemprego acarretado, entre outros, pelas pressões competitivas e pela implementação das novas tecnologias (Dunning, 1997: 32).

Assim como Dunning, Sideri (1996) afirma que o aumento da produtividade não significa o aumento de ofertas de emprego e salários melhores. Para este autor, a globalização e as mudanças tecnológicas tendem a marginalizar os menos “aptos” e qualificados enquanto que o crescimento económico e a expansão das empresas não implicam, necessariamente, em uma maior oferta de emprego.

Para Dunning (1997), o possível “Calcanhar de Aquiles” da globalização e do “capitalismo de alianças” é que ambos podem facilmente se tornarem disfuncionais se não responderem aos desejos mais básicos dos homens que querem e procuram trabalho, e se falharem em dotar os indivíduos das habilidades e talentos necessários para os diversos tipos de empregos que estão, agora, a ser criados. Isto representa, segundo o autor, um dos maiores desafios do fenómeno na actualidade.

Creio que o quadro a seguir serve para ilustrar e resumir algumas das consequências mais imediatas da globalização da economia, ao apresentar a evolução das características da Era industrial para a nova era, considerada como a Era da informação.

Quadro 2

O novo mapa-mundo da economia mundial

O velho jogo
Era Industrial (séc. XIX e XX)

O novo jogo
Era da Informação
(fim do séc. XX e séc. XXI)

Características

Liderada pelos governos dos Estados-nação.	Liderada pelo capital privado e pela informação.
Soberania nacional.	Soberania do cidadão.
Controlo intenso por forças centralizadas.	Redes autónomas de empresas privadas interdependentes e entidades regionais.
Sensível às fronteiras.	Ausência de Fronteiras.
Privilegia o capital doméstico e protege empresas nacionais.	O capital estrangeiro e o Know-how de companhias de alto nível mundial são bem-vindos criando postos de alto valor acrescentado.
Visa a prosperidade de um Estado, através de um crescimento económico orientado para a produção e para a exportações interdependentes.	Visa uma prosperidade regional harmoniosa, baseada em redes de empresas que criam serviços de informação intensos para adicionar valor acrescentado aos consumidores.
Reforço público para indústrias prioritárias.	Os governos alimentam o desenvolvimento regional sem uma concentração em indústrias específicas.
As mudanças são graduais ao longo de décadas.	As mudanças ocorrem subitamente, em meses ou anos.

Fonte: Executive Digest, 1995 (12) pp.60

Nesta nova era, o cidadão passa a ser soberano, bem como o capital privado e as empresas privadas. Parece até um paradoxo que no mundo actual, considerado como "global", o cidadão enquanto "indivíduo" passe a ser "soberano"... Mas não entraremos nesta questão, que envolve outras áreas de estudo, apenas registamos aqui esta "possível" controvérsia"... Neste nova era, o domínio das novas tecnologias da informação representam uma arma mais poderosa do que a "bomba atómica" (!) representou outrora e as mudanças ocorrem tão rapidamente que muitos de nós nem damos por elas...

1.1.6 Triadização da Economia

Por fim, não podemos deixar de mencionar um novo “fenómeno” (se assim podemos dizer) que vem ocorrendo em paralelo ao fenómeno da globalização e que é denominado por vários autores (Grupo de Lisboa 1994, Lima 1998, Dunning 1997, Ohmae 1995) de “triadização” da economia mundial. À “tríade” estão associados três grandes pólos: UE, ou melhor, a Europa Ocidental, o pólo América do Norte e pólo Ásia Pacífico (do mais formal ao mais informal).

No que diz respeito a este novo processo, há um certo receio de que o Sistema de Comércio Internacional (SCI) se restrinja, principalmente, à esta Tríade, ou seja, que haja uma tripolarização das trocas internacionais e fluxos de capital, excluindo outros países menos desenvolvidos, nomeadamente o continente africano.

Esta triadização da economia é bem exemplificada pelos fluxos de capitais, onde mais de 80% dos fluxos mundiais têm origem em (e dirigem-se para) regiões da Tríade. O papel desempenhado pelos países pobres, enquanto geradores de fluxos, foi reduzido a zero em 1989, contrapondo-se aos cerca de 14% de 1982. Dados mais recentes confirmam esta situação para o período 1989-1990. A “triadização” dos fluxos de capital, durante os anos 80, foi marcada pelo rápido crescimento da posição ocupada pelo Japão, comparativamente à Europa e aos Estados Unidos. (Grupo de Lisboa, 1994:52)¹².

¹² Em relação a esta questão, triadização da economia, há igualmente alguma polémica. Para alguns autores pode-se falar do surgimento de três pólos na rede de comércio internacional, ou seja, na concentração dos fluxos de comércio em algumas regiões: América do Norte, Europa Ocidental e Ásia-Pacífico. Estes autores concordam também que os acordos de integração regional, assunto a ser estudado no capítulo 2, ajudaram a acelerar e a consolidar as relações comerciais que eram já fortes antes dos acordos. Para outros autores, a comparação do crescimento do comércio entre os participantes e entre as outras regiões antes e depois dos acordos não suporta a conclusão de uma regionalização crescente do comércio internacional, nem confirma a emergência de blocos regionais centrados na América do Norte, Europa Ocidental e na região Ásia-Pacífico. No período pós-guerra, o comércio com os parceiros da mesma região e com os parceiros de outras regiões tem sido cada vez mais importante para as economias nacionais. Para os defensores desta corrente, a Europa Ocidental é a única região que exhibe uma clara importância relativa do comércio intra-regional e constitui uma exceção. Pelo contrário, os acordos noutras regiões são ainda muito recentes para terem tido um impacto completo nos padrões de comércio. (Abrunhosa 1997: 114)

1.2 Conclusões do Capítulo I

A globalização é um fenómeno “vivo” na medida em que seu alcance e consequências ainda não estão totalmente delimitados. Ironicamente não podemos usar o termo globalização de uma forma “global”... Aliás, segundo Boyer (1998:43), o termo globalização, que pretende uma certa homogeneização, é utilizado de um modo abusivo para designar uma interdependência acrescida de conjunturas heterogêneas.

Daí a grande contribuição do Grupo de Lisboa (1994) em definir o fenómeno consoante as diferentes categorias a que diz respeito. Porém, o “cuidado” deve ir ainda mais longe... uma vez que às diferentes categorias estão inerentes diferentes estágios.

Podemos considerar a globalização das finanças e capitais como a categoria mais avançada e/ou mais “perceptível”, na medida em que, como exemplificamos anteriormente, se os Estados Unidos espirram o mundo sofre um resfriado...

Outras categorias da globalização estão ainda no seu nível utópico, ou sendo mais optimistas, no seu nível teórico, como a unificação política do mundo, por exemplo... um poder central, apesar de idealizado, está longe de ser alcançado. Voltando a Boyer (1998:43): os ciclos de optimismo e de pessimismo continuam muito ligados à política nacional, ao tipo de inserção e de especialização internacionais... e de modo nenhum há uma mítica conjuntura mundial, ainda que mais não fosse,

porque cada país orienta o seu comércio internacional no sentido de zonas bem determinadas.

A estas “zonas bem determinadas” podemos auferir a exclusão de algumas zonas do globo, como por exemplo, o continente Africano que passa à “margem” do fenómeno no que diz respeito ao fluxos de capital e investimentos ... isto porque, como vimos anteriormente, a economia mundial tem assumido uma dimensão triádica, onde os fluxos de capital e investimento circulam, principalmente, entre os Estados Unidos, União Europeia e Japão, denominados como a “Tríade”.

Uma consideração bastante interessante em relação à esta questão é referenciada por Lima (Lima 1998 cita Dunning, 1997) ao colocar que a globalização, neste sentido, pode ser vista como a regionalização, se consideramos que o primeiro se encontra, principalmente, ligado à Tríade e, conseqüentemente, à relativa exclusão de algumas áreas do globo. Portanto, quando nos referimos ao fenómeno da globalização económica, podemos não estar a falar de uma globalização “total” da economia, mas de uma globalização restrita a regiões determinadas ... De facto, como falar da globalização da economia mundial enquanto que algumas zonas se encontram totalmente à margem do processo?

Por fim, lembramos que, independente das categorias consideradas ou os seus estágios, vale a pena reforçar novamente dois importantes aspectos do fenómeno no seu âmbito económico: (i) multilateralismo e (ii) fenómeno microeconómico. Neste último aspecto, são as TNCs os seus principais agentes que, através do processo de “produção flexível” (Oman,1994), como vimos anteriormente, têm conseguido disseminar uma “estratégia” global e “preocupar” os principais blocos económicos e países no sentido de se prepararem para uma nova era... De facto, a interdependência económica verificada actualmente traduz o comportamento das

empresas que tendem a organizar as suas redes de produção, de investigação e de distribuição a nível global, eventualmente tirando partido da integração mais acentuada de certas regiões (Sachwald, 1998). E é neste contexto que, para alguns autores, surge a regionalização, encarada principalmente como resposta ao fenómeno da globalização... É sobre este debate que dissertaremos a seguir.

CAPÍTULO 2 : REGIONALIZAÇÃO

Em paralelo ao fenómeno da globalização ocorre o da regionalização, requerendo ambos uma análise conjunta, de forma a melhor compreendê-los.

Se no processo de globalização, algumas áreas do globo se encontram excluídas do mesmo, em relação a regionalização podemos acreditar que o mesmo não ocorre. Isto porque, como veremos na próxima secção (2.1), quase todos os países membros da OMC (Organização Mundial do Comércio) pertencem a algum acordo comercial. Tal facto, no mínimo, sinaliza a abrangência e importância que este processo tem assumido nas actuais relações económicas internacionais, conjuntamente com o processo da globalização.

O presente capítulo é iniciado com algumas referências relativas às questões gerais sobre a regionalização, bem como apresenta uma definição/caracterização para o fenómeno. Em secção posterior, apresentamos as diferentes vagas da regionalização, bem como o que se pode entender por “Regionalismo Aberto”, e a polémica questão sobre quais seriam as possíveis causas do chamado “recente regionalismo”. Por fim, encerramos o capítulo com uma conclusão.

2.1 - Regionalização: algumas considerações iniciais

A velocidade com que tem proliferado o fenómeno da regionalização faz deste, sem dúvida, um dos mais importantes desenvolvimentos do sistema global de comércio. A “atenção mundial” se volta para este fenómeno (que teve seu início no final da década de 50) após alguns acontecimentos fulcrais da económica global, nomeadamente, o fim da guerra fria e a implosão da antiga União das Repúblicas



Socialistas Soviéticas (URSS), o aparente declínio da hegemonia económica dos EUA do pós-guerra, o sucesso notável do Japão, e pelo facto de algumas economias europeias tentarem se equiparar, em termos tecnológicos e nos níveis de renda, aos EUA (Oman, 1994) .

No que diz respeito, porém, aos países em desenvolvimento, a necessidade de se adaptarem a tal fenómeno foi complementada pelo facto da estratégia de industrialização, através da política de substituição de importações, ter falhado e ter sido substituída pela nova estratégia centrada na exportação de produtos acabados e na competitividade internacional¹³ (Sideri, 1996).

De um ponto de vista mais geral, pode-se explicar o renovado interesse pela cooperação intra-regional (através dos acordos formais de integração regional (AIR), tanto multilaterais quanto bilaterais), devido à necessidade dos países de se adaptarem a evolução da economia mundial e ao actual sistema político.

De facto, parece haver um certo receio por parte dos países em geral em serem marginalizados por não fazerem parte de algum tipo de acordo, o que pode ser exemplificado pelos 144 acordos comerciais regionais comunicados ao GATT/OMC, até 1996, e não só, quase todos os países membros da OMC pertencem a algum acordo comercial¹⁴ (Abrunhosa, 1997).

Aqui cabe uma nota no sentido de se ter algum cuidado em analisar o fenómeno através do número de acordos notificados ao GATT. Isto por que alguns destes acordos nunca foram realmente implementados e outros até foram substituídos (como por exemplo, o caso da Comunidade Económica Europeia (CEE), com os vários

¹³ Este é precisamente o caso do Mercosul, como teremos a oportunidade de verificar, mais adiante, no Capítulo 4.

¹⁴ O Japão e a Coreia do Sul são os únicos países membros da OMC que não são signatários de, pelo menos, um acordo preferencial de comércio (Devlin and French-Davis, 1999).

alargamentos). De qualquer forma, com todas as ressalvas que devem ser feitas¹⁵, a proliferação de tais acordos não deixa de ser um reflexo da importância que o fenómeno da regionalização tem assumido actualmente.

Na próxima secção, antes porém de continuarmos o debate, tentaremos, do ponto de vista conceptual, caracterizar a regionalização.

2.1.1 Conceito/Caracterização

Para Oman (1994), a regionalização é considerada como o movimento em direcção a um processo de integração entre diferentes países, podendo ser caracterizada como um fenómeno *de jure* e/ou *de facto*. No primeiro caso, a regionalização é igualada a integração económica internacional (frequentemente denominada regionalismo), podendo assumir diferentes formas e níveis de integração¹⁶ mas, em qualquer dos casos, amparada por alguma forma institucional que a tornou visível e a transformou em um fenómeno político. Podem ser constatados vários exemplos destes tipos de acordos nos anos 80 e 90, não somente na Europa (UE - União Europeia e EFTA - European Free Trade Agreement), mas também na América (NAFTA - North American Free Trade Association, ALALC - Associação Latino Americana de Livre Comércio, MERCOSUL - Mercado Comum do Sul), África (SADC - Southern African Development Community) e Ásia-Pacífico (ASEN - Área de

¹⁵ “Há aspectos relevantes a considerar e que introduzem a diferenciação entre estes acordos: o grau de liberalização (medidas tarifárias e não tarifárias) implícito em cada acordo, a cobertura sectorial dos mesmos, o impacto sobre os fluxos de investimento directo estrangeiro (IDE), o impacto sobre o comércio mundial (...) é extremamente variável (Lima, 1995:142).

¹⁶ - **Zonas de Comércio Livre:** Áreas de comércio em que os países retiram todos os obstáculos ao comércio entre si mantendo, porém, protecções aduaneiras diferentes face a países terceiros.

- **Unões Aduaneiras:** Áreas de comércio, similares às zonas de comércio livre, com a diferença de possuírem uma pauta aduaneira comum face a países terceiros.

- **Mercados Comuns:** Unões Aduaneiras, que além de possibilitarem o livre comércio, permitem igualmente a livre mobilidade dos factores de produção entre os países membros.

- **Integração Económica Completa:** Mercado Comum com harmonização completa de políticas fiscais, monetárias e sujeitas a um poder político único. (Resumo das tipologias feito por Domingues, 1999 seguindo a tipologia apresentada por Balassa nos anos 60).

Livre Comércio da Ásia). No segundo caso, a regionalização *de facto* é conduzida por forças “naturais”, microeconómicas, que contribuem para a intensificação do comércio, investimento e fluxos migratórios na região, sem que haja qualquer acordo formal. Porém, o aprofundamento deste processo só poderá ser possível com a assinatura de algum acordo formal. O exemplo típico deste caso refere-se à região Ásia/Pacífico.

Uma vez caracterizado o fenómeno e para melhor entendê-lo, referenciaremos, na secção seguinte, as distintas fases a que esteve sujeito.

2.1.2 As diferentes vagas

De facto, é possível distinguir duas fases do fenómeno da regionalização (iniciado nos finais dos anos 50). **A primeira vaga** dá-se com a criação da CEE e Euratom, em 1957, e da EFTA, em 1960. Trata-se de um “regionalismo europeu” (Lima, 1995: 141 cita Tsoukalis 1993¹⁷) cujas bases foram lançadas nos anos 50 e o seu desenvolvimento deu-se a partir dos anos 60. Aliás, “é reconhecível que a regionalização tem um carácter mais profundo na Europa, enquanto que noutras zonas e, em particular, na África, as experiências de integração parecem ser essencialmente acordos *de jure* e não *de facto*” (Lima, 1995: 142 cita Oman 1994 e Ramses 1994¹⁸).

A segunda vaga acontece nos finais dos anos 80 e nos anos 90, e é caracterizada pela proliferação de vários acordos (NAFTA, na América do Norte; MERCOSUL, na América Latina; vários acordos de livre comércio na Europa entre a CEE e diferentes países da Europa Central e do Leste e o ASEN) e pela reactivação de outros em África (SADC, SADD) e na América Latina (MCCA reactivado em 1990, ALADI 1980 e ALALC) (Lima, 1995).

¹⁷ TSOUKALIS, L. (1993) *The new european economy*, Oxford, O.U.P.

No que diz respeito aos países em desenvolvimento, enquanto a primeira vaga estava relacionada com a estratégia da política de substituição de importações (e de facto acreditava-se que a regionalização promoveria economias de escala que, em conjunto com a política de substituição de importações, promoveria a industrialização), a segunda foi dirigida pelo desejo em facilitar a participação na economia mundial, impulsionada pela ideia de que tais acordos promoveriam a liberalização, exportação e investimento estrangeiro (Sideri, 1996).

Dito por outras palavras, enquanto a primeira vaga representava uma tentativa dos países em desenvolvimento de encontrarem alternativas as suas ligações com o mundo industrial, a segunda vaga é vista como uma tentativa em estreitar relações tanto verticais como horizontais:

Creio ser interessante resumir as características das duas vagas da regionalização apresentando o quadro proposto por Bhala e Bhala (1997:21), referenciando o que os autores denominam de “Velho e Novo Regionalismo”:

Quadro 3
Características do Velho e do Novo Regionalismo

Velho Regionalismo	Novo Regionalismo
Dirigido por instituições/Governo	Dirigido pelo mercado
Industrialização com base na estratégia de substituição de importações	Promoção das exportações e liberalização do comércio
Discriminação contra o ROW ¹	Não discriminação contra o ROW ¹
Competição regional ou sub regional	Competição global
Ênfase no comércio intra-regional e segurança	Ênfase na abertura do comércio, investimento e crescimento
Relações Sul-Sul ou Norte-Norte	Relações Norte-Sul
Geralmente membros de um grupo apenas (com excepção da África)	Extensão dos membros de um grupo a vários grupos

Nota 1: ROW = Resto do Mundo

Fonte: Bhala e Bhala, 1997:21

¹⁸ RAMSES (1994) Relatório anual, Paris, IFRI

Enquanto que no Velho Regionalismo os grupos se caracterizavam como sendo *"inward-looking"* ("voltados para dentro"), adoptando a estratégia de substituição de importações (que viam nas tarifas proteccionistas uma ferramenta eficaz para promover o crescimento), no Novo Regionalismo a caracterização é oposta, ou seja, *"outward-looking"* ("voltados para fora") e o comércio, tanto intra como inter-regional, é visto como um motor para o crescimento.

Outra característica importante desta nova fase de regionalização diz respeito ao facto de que, pela primeira vez, a integração regional acontece entre o Sul e o Norte. A APEC - Ásia Pacific Economic Cooperation - (1989), a "Iniciativa para as Américas" (1990), proposta pelo então presidente George Bush e o NAFTA (1992) são três exemplos concretos deste tipo de integração. O elemento comum nestes três exemplos é a presença dos Estados Unidos que, na primeira vaga, "não eram a favor" deste movimento pelo contrário, sempre foram um forte defensor do multilateralismo mas que, depois do fortalecimento da UE e do Japão, na economia mundial, começaram a se orientar neste sentido¹⁹.

É importante referir para este estudo, e não só, que no contexto da segunda vaga da regionalização, surge um novo conceito para o fenómeno, denominado como "Regionalismo Aberto"²⁰. Para melhor entendermos esta "nova vertente" da regionalização, exporemos, no tópico a seguir, algumas definições até o momento conhecidas.

¹⁹ Aqui há algum tipo de controvérsia pois, apesar de serem um forte defensor do multilateralismo, segundo Baldwin (1997), os EUA há muito estão abertos a negociações regionais, negociando bilateralmente com o Canadá desde 1948. O assunto será melhor abordado no próximo tópico (Causas do Recente Regionalismo).

²⁰ Nos adiantamos aqui mencionando que, como veremos no Capítulo 4, o Mercosul é referenciado como um caso de "Regionalismo Aberto".

2.1.3 "Regionalismo Aberto": definições

Apesar das referências ao "Regionalismo Aberto" serem frequentes, poucas tentativas foram feitas no sentido de defini-lo sistematicamente. Bergsten (1997), provavelmente o acadêmico que mais se preocupou em definir o tema, afirma:

Yet neither APEC²¹ nor any other official body has defined 'open regionalism'. (...) There is thus considerable confusion about the implications, and even the relevance, of the basic idea.

Panagariya (1999) faz uma observação interessante no sentido de que, para os mais críticos (Srinivasan, 1995)²², trata-se de um conceito "contraditório" na medida em que acordos que são abertos não podem estar "delimitados" regionalmente e acordos que são "delimitados" no seu âmbito regional não podem ser abertos.

Porém, apesar das críticas e da pouca sistematização quanto a definição do tema, algumas tentativas já foram feitas.

Um esforço para a definição do tema foi proposta pelo *Eminent Person's Group* (EPG) da APEC (Bergsten, 1997). Panagariya (1999) cita uma definição similar:

O "Regionalismo Aberto" refere-se a acordos plurilaterais que são não-exclusivos e abertos a novos membros que queiram se juntar. Isto requer, primeiramente, que as iniciativas plurilaterais estejam em conformidade com o Artigo XXIV do GATT, o qual proíbi o aumento médio das barreiras externas. Além disto, requer que estes acordos plurilaterais não limitem seus membros de perseguirem a liberalização ou com outros não-membros em uma base recíproca ou unilateralmente. Porque os países membros são capazes de escolher suas tarifas externas unilateralmente, os acordos abertos são menos prováveis de se desenvolverem em blocos competitivos (competing bargaining Blocks). Finalmente, o "Regionalismo Aberto" implica que os acordos plurilaterais tanto ajudam como encorajam os não-membros a se juntarem (Panagariya, 1999 cita CEA, 1995:220²³).

²¹ A APEC é igualmente conhecida como um caso de "Regionalismo Aberto".

²² SRINIVASAN, T.N. (1995), "APEC and Open Regionalism" (Yale University, processed)

²³ Council of Economic Advisors (CEA) (1995), *Economic Report of the President* (Council of Economic Advisors: Washington, DC)

Segundo Panagariya (1999:502), esta definição oferece três critérios para o “Regionalismo Aberto”:

(i) parceiros abertos com incentivo positivo em relação aos não-membros para se juntarem, (ii) consistência com o Artigo XXIV do GATT, e (iii) liberdade aos países membros de liberalizarem unilateralmente ou com países não-membros em uma base recíproca²⁴.

Ainda ilustrando a polémica relacionada a este tema, Mr. Renato Ruggiero (antigo Director Geral da OMC) contrasta duas interpretações possíveis para o “Regionalismo Aberto”. A primeira tem a ver com a consistência com o Art XXIV do GATT (como já foi citado anteriormente) e a segunda com a gradual eliminação interna de barreiras ao comércio, no âmbito do acordo regional, a ser implementada quase que a mesma taxa e ao mesmo tempo em relação a países terceiros.

Tanto Ruggiero como Panagariya preferem a segunda interpretação. Na opinião deste autor, se a regionalização tenciona ser verdadeiramente aberta, não poderá escapar de ser não-discriminatória. Igualmente, a conformidade com o Art.

²⁴ Vale a pena, entretanto, referenciar algumas críticas deste autor em relação a cada uma destas definições para ilustrarmos que aqui também há divergências. Em relação à última definição o autor coloca que, em uma união aduaneira, os países membros não são livres para abaixar as suas tarifas externas comuns, a menos que todos os membros estejam de comum acordo. Também não podem os países concluírem PTAs (*Preferential Trade Areas*) com países não-membros por sua vontade individual. A entrada de novos membros para a união aduaneira ou para acordos de livre comércio bilaterais tem que ser uma decisão conjunta. Segundo o autor, este critério deve ser abandonado como necessário ou suficiente para definir uma PTA como aberta. O segundo critério, na opinião deste autor, pode ser necessário mas não suficiente para definir um “acordo” como aberto e é o primeiro critério - parceiros abertos - o mais importante. Aliás é ele que dá substância ao termo “Regionalismo Aberto”, porém apresenta três limitações. A primeira é que de qualquer forma a regionalização (mesmo estando em conformidade com o Art XXIV) provavelmente estaria sendo prejudicial aos países não-membros. A segunda refere-se ao “preço” da admissão dos países não-membros que poderiam não estar dispostos a pagá-lo (regras de investimento, altos padrões na área ambiental e trabalhista a serem seguidos, etc). E a terceira e última é que o conceito de parceiros abertos é algo que se demora a concluir. Por exemplo a UE, cujo crescimento para 15 membros não foi assim tão rápido.

O autor define uma *Preferential Trade Area* (PTA) como uma união entre dois ou mais países onde os produtos produzidos dentro desta união estão sujeitos a barreiras menores ao comércio do que os produtos produzidos fora dela. Para as diferenças entre as definições de “*Customs Union*”; “*Free Trade Area*” e “*Preferential Trade Area*” ver Panagariya 1999:478.

XXIV do GATT é uma condição necessária, mas longe de ser um critério suficiente para assegurar a abertura do sistema global de comércio.

Ainda em relação ao critério “membros abertos”, este é igualmente criticado por alguns autores, como por exemplo Srinivasan (Panagariya 1999 cita Srinivasan 1997)²⁵ que argumenta que se a regionalização for estendida ao mesmo tempo para os não-membros, dentro da cláusula da NMF, isto teria uma repercussão multilateral e não regional.

Há uma última tentativa de definição apresentada por Panagariya (1999), segundo a qual o “Regionalismo Aberto” poderá ser definido como uma *Free Trade Area* (FTA)²⁶ ou uma União Aduaneira (UA) com barreiras reduzidas em relação a países terceiros. Porém, na opinião deste autor, esta definição não deixa de ser insatisfatória na medida em que ela não supera a principal contradição entre a abertura e a discriminação.

Diante de tão controversas opiniões, apresentaremos, a seguir, a definição apresentada para este “novo” conceito que parece estar melhor sistematizada.

2.1.3.1 As cinco opções de Bergsten

Para Bergsten (1997) o “Regionalismo Aberto” representa um esforço em resolver um dos principais problemas do presente cenário do comércio internacional, ou seja, como tornar compatíveis os acordos de integração regional com o actual sistema de comércio global, preconizado pela OMC. O conceito procura assegurar que os actuais acordos de integração regional se caracterizem, na prática, mais como

²⁵ SRINIVASAN, T.N (1997), “Regionalism and the World Trading System”, Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, *Policy Implications of Trade and Currency Zones*

²⁶ FTA = ZLC (Zona de Livre Comércio)

"Building Blocks" na liberalização mundial do comércio, do que como *"Stumbling Blocks"*.

Este autor apresenta 5 opções de definição sob as quais se pode considerar a regionalização como sendo aberta, na tentativa de preencher a lacuna existente na definição do conceito²⁷.

A **primeira** está relacionada com a "capacidade", se assim podemos dizer, dos blocos regionais em receberem novos parceiros que, de acordo com esta definição e feitas algumas observações, seria total. Ou seja, qualquer país que demonstrasse uma vontade credível em aceitar as regras do acordo seria convidado para se juntar a tal. Isto significa que os efeitos da liberalização do comércio, neste caso, iria se expandir a um número crescente de países (e eventualmente, pelo menos em princípio, ao mundo todo). Significa também que o carácter "regional" de tais acordos tenderia a "desaparecer" para dar lugar a acordos de dimensão "global".

A **segunda** diz respeito ao tratamento *incondicional* da cláusula da NMF. Isto quer dizer que a liberalização do comércio seria estendida, incondicionalmente, a todos os parceiros membros do comércio. Nenhuma nova preferência ou discriminação seria criada.

A **terceira** é estabelecida em consequência da segunda: extensão *condicional* da cláusula da NMF. Como dissemos anteriormente, o pano de fundo para estas definições é a APEC. A explicação do autor para esta terceira definição refere-se ao facto de que a APEC iria "oferecer" a generalização da redução de suas barreiras para todos os não membros que concordassem em seguir passos similares.

A consequência deste procedimento provavelmente seria a aceitação geral desta "oferta" por parte de países terceiros, de forma a evitar a discriminação por parte

da APEC, cujos países membros representam metade da economia mundial. Esta acção promoveria a expansão da liberalização do comércio e os “benefícios” do comércio global ²⁶.

A quarta definição possível para o “Regionalismo Aberto” implica em uma liberalização global, ou seja, todos os membros do acordo regional continuariam a reduzir as suas barreiras ao comércio em uma escala global, enquanto continuam da mesma forma a perseguir os seus objectivos regionais. Isto poderia ser feito dando continuidade as práticas passadas de liberalização unilateral e negociações multilaterais no âmbito da OMC.

Ambos os procedimentos evitam a criação de novas discriminações e podem ser vistos como uma “rendição” ao “Regionalismo Aberto”. Segundo o autor, todos os acordos de integração regional participaram nas negociações do GATT, no pós guerra, de forma que adoptaram *de facto* esta aproximação.

A quinta e última é diferente das anteriores na medida em que não referencia as reduções tarifárias como forma de promover ou aumentar o comércio, mas ao seu estímulo através de reformas “não-tarifárias”, o que o autor denomina como *Trade Facilitation*. Ou seja, o comércio seria impulsionado, por exemplo, pela harmonização alfandegária ou reconhecimento mútuo das normas.

Ficam, assim, algumas pistas para as possíveis definições do tema que, como referimos anteriormente, apresentam uma grande controvérsia. Entretanto, não podemos reclamar nenhuma delas como sendo a única correcta, mas aceitamos a proposta por Bergsten (1997) como a melhor elaborada. Mais adiante, no Capítulo 4, tentaremos, sob cada uma das definições propostas por este autor, apontar a que melhor se refere ao caso do Mercosul.

²⁷ O pano de fundo para a análise destas definições é sempre a APEC, entretanto iremos nos limitar a definição propriamente dita, sem referências ao comportamento da APEC. Para análise detalhada, vide Bergsten, 1997:551-557.

2.1.4 Causas do Recente Regionalismo

As causas do recente regionalismo²⁸ não são assim tão lineares e vários autores (Anderson and Blackhurst 1993, Whalley 1996, Lawrence 1996, Bergsten 1996), para além dos que serão citados a seguir, apresentam diferentes causas para o fenómeno.

Iremos aqui referenciar uma parte desta polémica, apresentando as causas “mais convencionais” (Bhagwati 1993, Krugman 1993, Panagariya 1996) e uma opinião oposta à todas elas (Baldwin 1997).

Segundo Baldwin (1997), há um conjunto de autores (Bhagwati 1993, Krugman 1993, Panagariya 1996) que apresentam duas explicações convencionais para determinar as causas do recente regionalismo. A primeira diz respeito ao facto de considerar o regionalismo como o meio “mais fácil” para as negociações no SCI, nomeadamente no que diz respeito às “modernas” barreiras ao comércio³⁰. A segunda refere-se a mudança de posição dos EUA de devotos do multilateralismo para “defensores” do regionalismo.

Baldwin (1997) alega que ambas as considerações não são correctas e os motivos apresentados são: (i) em relação à primeira causa, as negociações no âmbito do GATT sempre foram morosas e difíceis e, ainda, o multilateralismo (na forma do *Uruguay Round*) foi mais bem sucedido na liberalização de complexas barreiras do que os novos acordos regionais (com excepção da Europa Ocidental); (ii) em relação à mudança de “posição” dos EUA, estes há muito foram abertos às negociações

²⁸ Esta ‘condição’ nunca foi formalmente acordada pela APEC e sua aplicação é somente implícita (Bergsten, 1997:556).

²⁹ Lembramos que, como vimos na secção 2.1.1, a regionalização (igualada a integração económica internacional) é frequentemente denominada regionalismo, e assim o faremos.

³⁰ Barreiras não tarifárias.

regionais, envolvidos em negociações bilaterais com o Canadá desde 1948 (como foi referido na nota 19) e foi este país quem supostamente “forçou” o estabelecimento do NAFTA.

Contrapondo todas estas proposições, o autor explica a nova fase do regionalismo com a “Teoria do Dominó”³¹. Segundo esta teoria, o regionalismo é causado por efeitos idiossincráticos que se multiplicam várias vezes, provocando o efeito “dominó”. O autor cita como exemplo o Mercado Único Europeu que ao criar incentivos económicos “desperta a vontade” de outros países em fazer parte do mesmo, ou ainda, a Área de Livre Comércio anunciada entre EUA e México que acabou por levar a conclusão do NAFTA e, posteriormente, a solicitação de vários países para se juntar a este.

Como em várias questões já aqui debatidas, não há um consenso sobre quais as “reais” causas do regionalismo. As causas mais “convencionais” parecem ter maior aceitação no meio académico, mas igualmente apresentam suas contraposições. Parece fazer todo o sentido que a “conversão” dos EUA de multilateralistas para regionalistas seja considerada como uma grande força propulsionadora deste último (Bhagwati, 1993). Mas parece igualmente fazer todo o sentido que o regionalismo “se propague”, através da “Teoria do Dominó”, como é o caso, por exemplo, do alargamento da UE, ou de outros blocos económicos. De facto, segundo Bhagwati (1993), parece haver um consenso na comunidade internacional de que o regionalismo está na ordem do dia, ou seja “veio para ficar” e que é um exemplo a ser seguido...

³¹ Para o aprofundamento da teoria, ver Baldwin 1997:877.

2.2 Globalização x Regionalização

Por fim, entramos em um dos debates mais polémicos no meio académico que discute o tipo de relação estabelecida entre os fenómenos da globalização e regionalização que, como já referimos anteriormente, são fenómenos que ocorrem em paralelo no actual SCI.

De facto, a ameaça do regionalismo dividir o mundo em blocos comerciais trouxe a questão para a primeira linha do debate político (Abrunhosa, 1997).

Qual a articulação entre ambos os fenómenos, com a proliferação dos Acordos de Integração Regional (AIRs) que apontam para uma economia global altamente fragmentada podendo provocar, como consequência, a retracção do comércio global? (Young, 1994). São, portanto, fenómenos antagónicos ou convergentes? (Oman, 1994; Lima, 1995; Sideri, 1996; Sachwald 1998).

Antes porém de serem considerados como tal (fenómenos antagónicos ou convergentes), é preciso referenciar que ambos possuem naturezas distintas. Enquanto a globalização é um fenómeno de carácter centrífugo e movido por forças microeconómicas a regionalização tem um carácter centrípeto e é essencialmente dependente das forças políticas (Oman, 1994; Lima, 1998).

Segundo Lima (1998), embora estejamos confrontados com um debate ainda não concluído muito provavelmente estamos face a fenómenos que se auto reforçam na medida em que a regionalização, ao eliminar entraves à livre circulação, pode permitir um aumento da competitividade sobre os mercados mundiais. Sendo assim, podemos encarar a regionalização como uma resposta à globalização ao nível regional contribuindo, ao nível microeconómico para o desenvolvimento da globalização (Lima 1998 cita Oman 1994 e Sideri 1996).

Ainda no âmbito deste debate e sendo o multilateralismo um dos importantes aspectos da globalização económica, como referenciámos na secção 1.1.3.1, importa aqui responder a outra questão: é o regionalismo uma ameaça ao multilateralismo ou, ao contrário, é um fenómeno que contribui para tal?

Esta polémica questão levou também a uma “fragmentação” de opiniões no meio académico. De um lado estão os economistas (Lawrence 1991; Bergsten 1997; Summers 1994; de Melo, Panagariya and Rodrik 1992) que consideram os blocos regionais como *“Building Blocks”*, ou seja, como “colaboradores” para a conclusão com sucesso das negociações que visam a liberdade comercial mundial e como o meio mais rápido e eficiente para caminharmos em direcção à liberdade comercial numa base global, enfim, são considerados como complementares com o SCI. De outro lado encontram-se os economistas (Bhagwati 1993; Bhagwati e Panagariya 1996; Wolf 1989; Lloyd, 1992) que consideram os blocos regionais como *“Stumbling Blocks”*, ou seja, como catastróficos para o multilateralismo, como fragmentadores da economia global, como concorrentes com o SCI.

Entretanto, para melhor entendermos tal polémica, começaremos por abordar a problemática das uniões aduaneiras e zonas de comércio livre tal como são concebidas no quadro do GATT/OMC.

2.2.1.2 Compatibilidade com as regras multilaterais da Organização Mundial de Comércio

A cláusula da NMF representa uma aplicação do princípio fundamental de não-discriminação que rege o quadro multilateral das trocas internacionais. Todos os países membros da OMC se comprometeram em alargar incondicionalmente qualquer vantagem comercial que concedam a um dos membros, a todos os outros membros da OMC. Este princípio foi utilizado em especial para alargar as reduções de direitos

alfandegários e garante que as importações estarão sujeitas ao mesmo tratamento, qualquer que seja o país de origem.

Uma vez que os AIRs prevêem a possibilidade da mobilidade dos bens e dos factores, enquanto que ao mesmo tempo limitam o espaço territorial para que tal aconteça, a maioria deles abrangem princípios que vão contra a liberalização total do comércio. Conclui-se, portanto, que os acordos de integração não são compatíveis com a cláusula da NMF.

Contudo, o GATT/OMC permite, de forma explícita, a criação de UAs (Uniãos Aduaneiras) e ZLCs (Zonas de Livre Comércio), através do artigo XXIV, ou seja, percepciona as ZLCs e as UAs como um passo para a construção do livre câmbio à escala multilateral desde que certas condições sejam preenchidas, nomeadamente desde que o processo de liberalização atinja o “essencial das trocas” (Art. XXIV)³² e desde que (no caso das Uniãos Aduaneiras) se verifique que a pauta exterior comum não implica efeitos negativos para terceiros países (Lima, 1998).

Na prática, porém, as condições estabelecidas por tal artigo não são, com frequência, satisfeitas ou porque importantes fluxos comerciais são excluídos do tratamento preferencial e/ou porque a duração do período de transição é excessiva, não chegando grande parte dos acordos provisórios a transformar-se em efectivas UAs e ZLCs (Hine, 1992).

Daí o problema em saber se os blocos económicos (*de jure* ou *de facto*) representam um caminho para a liberalização do comércio, de acordo com os

³² É o artigo XXIV que enuncia as principais regras para a admissão de uma União Aduaneira ou de uma Zona de Livre Comércio (na prática, trata-se de uma excepção ao princípio da Cláusula da NMF): é necessário que cada um dos países que pertencem ao acordo não passem a praticar uma política comercial mais restritiva do que a que anteriormente praticavam. É expressamente estabelecida a ideia que os países devem eliminar os obstáculos ao comércio no “essencial das trocas”, mas é simultaneamente ressalvado que os países membros podem, na “medida em que for necessário”, manter esses obstáculos (...) (Lima, 1995).

objectivos do GATT/OMC, ou seja, se a regionalização complementa o processo da liberalização do comércio ou, ao contrário, causa a fragmentação da economia mundial em blocos de comércio.

2.2.2 Regionalismo como ameaça ao multilateralismo

Uma opinião é a de que o regionalismo pode ser uma ameaça ao sistema global de comércio, especialmente se os blocos regionais criarem barreiras tarifárias em relação a terceiros países que não fazem parte do bloco regional.

De facto, a análise económica identifica tradicionalmente dois tipos de efeitos da integração económica: a Criação e o Desvio de Comércio³³. A supressão dos direitos alfandegários e das quotas no seio da zona de integração “promove” a CC entre países membros, podendo ser acompanhado de DC na medida em que resulta da reorientação de fluxo comercial que antes existia com países não membros. Estes últimos, no que lhes diz respeito, continuam a ser submetidos a barreiras alfandegárias.

Neste aspecto, o regionalismo é visto como uma reacção defensiva às novas tendências económicas e políticas e, igualmente, como uma possível alternativa ao multilateralismo (Bhala e Bhalla, 1997a).

De uma forma geral, os críticos do regionalismo vêem um número de consequências desastrosas deste para a liberalização global do comércio. Primeiro argumentam que a preocupação com problemas regionais podem “distrair” os políticos em relação às questões multilaterais. Segundo, as recentes iniciativas regionais não

³³ Segundo definição de El-Agraa (1994), Criação de Comércio(CC) consiste na substituição de produção nacional pela importação mais barata de produtos provenientes de um país parceiro (i.e. membro do acordo de integração) e, simultaneamente, a substituição de produtores nacionais ineficientes por outros mais eficientes; Igualmente, o Desvio de Comércio (DC) consiste na substituição de importações inicialmente mais baratas, provenientes de países terceiros (i.e, não membros do acordo) por importações mais caras provenientes de um parceiro regional. Neste caso, há ainda a substituição de produtores eficientes por outros menos eficientes. Estes conceitos foram introduzidos por Viner (1950) que considerava a CC como potencialmente benéfica, uma vez que não afectava o resto do mundo, ou seja, o efeito estava restrito aos fluxos comerciais dentro da área. Já o DC era considerado pelo mesmo autor como sendo prejudicial, uma vez que afectava os fluxos comerciais com países terceiros (e não só).

são totalmente *outward-looking* (por exemplo, os acordos dos EUA têm provisões excludentes contra terceiros partes (*exclusionary provisions against third parties*)). E, terceiro, os acordos regionais geram alguns interesses opostos à liberalização, ou seja, podem ir contra um comércio diversificado ou contra a Criação de Comércio a favor de fornecedores com preços menores (Hine, 1992).

2.2.3 Regionalismo como “impulso” ao multilateralismo

A opinião contrária é a de que a introdução gradual do livre comércio, a uma escala regional, pode ser considerada como sendo o primeiro passo em direcção à liberalização global do comércio. Este processo de liberalização pode ser inicialmente mais fácil quando estão envolvidos um número menor de países (Bhala e Bhala, 1997a).

Estes mesmos autores defendem que a identificação dos blocos regionais como “*Building Blocks*” ou “*Stumbling Blocks*”, no que diz respeito ao processo de multilateralização do comércio depende, essencialmente, das premissas assumidas.

Segundo estes autores, uma aproximação pragmática consiste em definir sob quais condições e circunstâncias os blocos regionais podem se constituir em “*Building Blocks*” para o multilateralismo. Estas condições são:

- (i) A CC, nos blocos regionais, deve ser maior do que o DC, de forma a promover o bem estar social tanto para os países membros quanto para os não membros. Dito por outras palavras, se tanto o comércio intra como o inter-

regional expandirem, a existência de blocos regionais não agirão como *"Stumbling Blocks"* no crescimento global do comércio;

- (ii) A integração regional precisa de induzir, para além da CC, o crescimento económico. Contribuindo para este, os blocos regionais irão gerar demanda para exportações e importações extra-regionais do resto do mundo;
- (iii) A formação de blocos regionais deve tornar possível negociações mais efectivas para se alcançar os resultados positivos do comércio multilateral. A experiência histórica da UE sugere que é mais fácil fazer concessões comerciais com parceiros em um contexto de "integração" do que unilateralmente. A liberalização do comércio a nível global é mais fácil quando as negociações podem ser feitas, com mais eficiência, entre um pequeno número de blocos regionais, ao contrário do que acontece quando estão envolvidos um grande número de países individuais;

Segundo os autores, tais condições são necessárias, mas não suficientes e podem ser resumidas em factores relacionados ao comércio, crescimento e investimento estrangeiro, entre outros (Bhalla e Bhalla, 1997a:37,38).

Uma outra opinião positiva é a de Sachwald (1998). Este autor, ao fazer uma análise dos diálogos inter-regionais³⁴, conclui que a evolução actual dos mesmos sugere que o regionalismo poderia se constituir mais em uma contribuição do que em uma ameaça ao processo de liberalização multilateral. Isto porque, de acordo com sua análise, os países pertencem, cada vez mais, a diversos agrupamentos que por sua vez têm uma tendência para se multiplicarem e por vezes se "interpenetrarem". Da

³⁴ Para ilustrar os diálogos inter-regionais o autor cita vários países e os diversos blocos económicos a que estão ligados: os EUA pertencem simultaneamente ao NAFTA e à APEC, o mesmo se passando com os seus dois parceiros norte-americanos. O Chile, que se tornou membro da APEC, concluiu em 1996 acordos de comércio livre com o Mercosul e, em seguida, com o Canadá. Os membros da UE procuram o diálogo com os países da ASEAN (Association of South East Asian Nations), no seio da ASEN, e igualmente com os países do Mercosul, com os quais foi assinado um acordo de cooperação em Dezembro de 1995 (ver secção 4.5.3).



mesma forma, o receio diante da constituição de blocos regionais estimulou novos blocos de integração e a criação de fóruns inter-regionais que, segundo o autor, podem representar mais uma contribuição do que ameaça ao processo de liberalização multilateral.

Para a OMC (1995), os sistemas regional e multilateral são complementares ao invés de alternativos para a construção de um SCI mais livre e aberto. Certos acordos de integração regional foram mais longe que a via multilateral, ao assumirem obrigações em certas áreas ainda não cobertas pelas Negociações Comerciais Multilaterais (NCMs).

Lawrence (1991) também assume uma posição positiva em relação ao regionalismo concluindo que a maioria dos acordos regionais, hoje, parecem representar mais um "impulso" a uma economia mundial integrada, do que um "bloqueio" da mesma.

Segundo Hine (1992), a iniciativa actua como um catalisador para a liberalização global devido ao facto de que (i) mais países são atraídos para os grupos regionais, (ii) o proteccionismo nacional perde o protagonismo (*undermined*) (iii) e requer uma resposta dos parceiros comerciais.

Ficam registadas, assim, algumas opiniões mas, como foi dito anteriormente, a questão está longe de um consenso geral. O que existe, ao contrário, é um amplo consenso de que, até a data, os acordos de integração regional não se constituíram em "*Stumbling Blocks*" para a liberalização multilateral do comércio (Abrunhosa, 1997).

2.3 Conclusões do Capítulo 2

Como dissemos no início deste capítulo, a regionalização parece ser um fenómeno mais “disseminado”, se assim podemos dizer, entre os países de uma forma geral, do que a globalização. Se no caso desta última parece haver uma “triadização” da economia, respeitantes aos fluxos de capital e investimento (Capítulo 1), no que se refere à regionalização, quase todos os países membros da OMC pertencem a algum acordo comercial³⁵. Aliás, desde o final da Segunda Guerra Mundial, uma centena de acordos entre países pertencentes, na maioria das vezes, à mesma região e estabelecendo condições de troca privilegiadas entre os seus membros, foram comunicados às instâncias multilaterais (Sachwald, 1998). Claro que, como ressalvámos anteriormente, há que ter cuidado em analisar este fenómeno através do número de acordos notificados ao GATT/OMC porque muitos destes nunca chegaram a sair do seu carácter formal. Entretanto, a quantidade de acordos serve, pelo menos, para demonstrar a preocupação dos diversos países em acompanhar esta “tendência”.

De facto, a regionalização e a globalização são fenómenos que ocorrem em paralelo no actual estágio das relações internacionais e, como tal, são fenómenos que devem ser analisados em conjunto, sob a possibilidade da sua incompreensão se analisados separadamente.

A polémica do debate se coloca justamente em relação a esta análise conjunta: serão a regionalização e globalização fenómenos antagónicos ou convergentes? E ainda, será a regionalização uma ameaça ao sistema multilateral de comércio ou, ao contrário, é um fenómeno que contribui e/ou serve de instrumento para o alcance deste último?

³⁵ As excepções são, como referimos na nota 14, o Japão e a Coreia do Sul.

A análise da realidade não nos permite, ainda, tirar conclusões quanto a esta última questão. Como citámos anteriormente, não há um consenso entre os literários deste tema quanto a sua resposta e, aliás, o debate está precisamente dividido entre os autores que consideram a regionalização como *"Building Blocks"*, para o sistema multilateral de comércio e os que a consideram como *"Stumbling Blocks"*.

Se a resposta ao debate acima depender da análise de casos práticos, vale a pena observar que a dimensão dos actuais acordos de integração regional não é suficiente para afectar o SCI, com excepção da UE. A UE é o único acordo de integração regional que é suficientemente grande para afectar o SCI e que já existe há tempo suficiente para que os seus efeitos sejam observáveis. A análise deste caso leva-nos a rejeitar a hipótese de que um único acto de regionalismo conduza ao colapso do sistema multilateral de comércio (Abrunhosa, 1997, cita Winters, 1996)³⁶.

Quanto a questão "globalização *versus/e* regionalização", embora este debate pareça estar longe de conclusão, aceitámos que a regionalização reforça a globalização na medida em que, ao eliminar entraves à livre circulação, favorece o aumento da competitividade nos mercados globais (Lima, 1998:17) e, sendo assim, podemos encarar a regionalização como uma resposta à globalização ao nível regional contribuindo, ao nível microeconómico para o desenvolvimento da globalização (Lima 1998 cita Oman 1994 e Sideri 1996).

³⁶ WINTERS, L.A. (1996) - "Regionalism versus Multilateralism", *The World Bank Group*, Working Paper nº 1687, November.

CAPÍTULO 3 : OS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL NA AMÉRICA LATINA

3.1 Introdução

Uma vez analisados os dois fenómenos, Globalização e Regionalização, que são o pano de fundo para a contextualizar o Mercosul no actual cenário económico internacional, passaremos, a partir de agora, a caminhar para este propósito.

Como vimos nos Capítulos 1 e 2, em uma economia globalizada, a competitividade internacional dos diversos países é altamente desejável pelos mesmos e, desta forma, os acordos de integração regional podem ser encarados como um meio para tal.

Neste contexto, surgem “as primeiras respostas” a tais fenómenos dadas pelo continente sul americano, sob a forma de diversos acordos , a saber:

- ALALC - Associação Latino Americana de Livre Comércio
- MCCA - Mercado Comum Centro-Americano
- PA - Pacto Andino
- ALADI - Associação Latino Americana de Livre Comércio

Começamos, assim, por analisar, neste Capítulo 3, as questões mais relevantes referentes a estes acordos de integração regional, na América Latina, os quais são os principais antecessores do Mercosul.

Como foi igualmente referido no Capítulo 2, o fenómeno da regionalização pode ser dividido em duas vagas: a primeira tendo início nos fins dos anos 50 e a segunda, nos anos 80 e 90. Sendo assim, os três primeiros acordos (ALALC, MCCA e PA) são respeitantes à primeira vaga que representou, nos países em desenvolvimento, uma forma de fomentar a industrialização com base, ainda, na estratégia de substituição de importações; enquanto que o quarto acordo (ALADI) já

faz parte da segunda vaga do fenómeno, caracterizado, entre outros, pela promoção e liberalização do comércio³⁷.

Não analisaremos, com profundidade, o contexto histórico que antecede estes primeiros esforços integracionistas, mas é importante referir que os mesmos são precedidos pelo conhecido Modelo de Substituição de Importações (MSI)³⁸ que, em um contexto de liberalização comercial, apregoada nas negociações multilaterais sob os auspícios do GATT, era altamente proteccionista. Este modelo, apesar de ter possibilitado altas taxas de crescimento económico³⁹, trouxe resultados bastante preocupantes⁴⁰, entre eles a falta de competitividade das indústrias nacionais⁴¹. Estas, por sua vez, eram obrigadas a importar *inputs* e bens de equipamento básico a preços elevados, dando assim origem a défices comerciais estruturais nas balanças de pagamentos e gerando índices de inflação incontrolláveis.

A integração regional surge, pois, como uma forma de solucionar tais problemas⁴². Era urgente a necessidade de aprimorar as indústrias nacionais, de

³⁷ Para as características da primeira e segunda vagas do fenómeno da regionalização, ver secção 2.1.2..

³⁸ O MSI, de forma muito resumida, pretendia impulsionar a industrialização através do fomento de sectores tradicionalmente importadores. Para tal, recorria-se ao estabelecimento de sistemas tarifários, cambiais e monetários que de alguma forma desencorajavam as importações, estimulando assim, a produção nacional (Domingues, 1999:18).

³⁹ De facto, o MSI proporcionou altas taxas de crescimento económico (especialmente no que se refere ao output industrial). Nos fins da década de 60, países como o Brasil, Argentina e o México possuíam *shares* de produção industrial no PNB semelhantes aos dos países industrializados da América do Norte e Europa (Bulmer-Thomas, 1997a).

⁴⁰ A estrutura empresarial não possuía os recursos suficientes para financiar projectos industriais, cada vez mais ambiciosos, e o sector primário, fonte primeira de receitas exportadoras, começou a debater-se com problemas derivados dos enviesamentos anti-exportadores do regime cambial. Além dos problemas de capital, os equipamentos dotados de inovações tecnológicas tinham que continuar a ser adquiridos no exterior, mantendo assim uma dependência não desejada face ao mesmo (Domingues, 1999:19).

⁴¹ De um forma geral, a indústria era ineficiente e geradora de custos elevados, consequentes tanto da desvantagem comercial de importar *inputs* a preços acima dos que vigoravam nos mercados internacionais, como do facto dos mercados nacionais não permitirem a implantação de unidades industriais capazes de otimizar a produção. A ineficiência industrial era consequente, ainda, de uma estrutura oligopolística capaz de impor altos custos de entrada às novas empresas. Estas distorções conduziram o sector industrial a um marasmo, onde não havia quaisquer estímulos a inovar e competir (Bulmer-Thomas, 1997a).

⁴² De facto, a integração nesta região já havia sido um objectivo perseguido por visionários como Simón Bolívar, há dois séculos. Porém, tal objectivo não chegou a ser consolidado devido, principalmente, a ausência de laços económicos e a desconfiança mútua entre as novas repúblicas. Este “sonho da

forma a permitir a competição das mesmas nos mercados internacionais, no contexto de uma economia cada vez mais global.

Quadro 4
Comércio Intra-Regional na América Latina (1938 - 1960)

Ano	Exportações Intra-Regionais (%)	Importações Intra-Regionais(%)
1938	6.1	8.3
1945	16.6	25.6
1948	9.9	11.4
1952	9.1	9.7
1956	7.8	9.9
1960	8.0	9.9

Fonte: Bulmer-Thomas, 1997a

Vale a pena notar ainda que, até então, o comércio regional dos países latino-americanos era muito baixo, apresentando valores quase negligenciáveis, como demonstra o quadro acima.

Antes, porém, de avançarmos para a análise em separado de cada um destes acordos regionais, é necessário referir que o modelo de integração regional adotado pelos mesmos foi usado mais como um instrumento para alargar os vários mercados internos do que um meio para a consolidação de um mercado comum⁴³. Daí a contribuição para os seus insucessos, como concluiremos mais adiante.

3.1.1 Associação Latino Americana de Livre Comércio - ALALC

O Tratado de Montevideo, assinado em 1960, cria a Associação Latino Americana de Livre Comércio (ALALC) cujos países membros são: Argentina, Brasil,

integração regional” começa a se tornar realidade, pelo menos no que diz respeito aos “aspectos formais”, a partir de 1960.

⁴³ Tal como foi percebida por alguns economistas da CEPAL, a Integração Regional possibilitaria aos grandes países latino americanos, não só a consolidação e expansão das suas estruturas industriais, via aproveitamentos das economias de escala e redução dos custos de produção (os grandes problemas já

Chile, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Colómbia (Bolívia e Venezuela se juntam à Associação em 1966 e 1967, respectivamente). Era a primeira vez que os precursores do Mercosul (Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai) se juntariam em um acordo formal para dar origem ao “sonho integracionista”...

O principal objectivo da ALALC era a eliminação gradual das barreiras ao comércio e a progressiva redução nas tarifas que afectavam os fluxos intra- regionais de comércio. O objectivo de um mercado regional quase que totalmente liberalizado estava previsto para ser completado após um período de transição de 12 anos de contínuas negociações multilaterais⁴⁴. Os países concordaram em seguir uma negociação estratégica produto a produto regulada pelos princípios do GATT, referentes à Cláusula da NMF e reciprocidade (Edwards, 1993:319).

As condições iniciais para atingir o objectivo da área de livre comércio estavam reflectidas nos instrumentos legais adoptados pelo Tratado de Montevideo. A liberalização intra-regional seria conseguida através de uma rodada anual de negociações tarifárias, baseadas nas Listas Nacionais⁴⁵ e de uma rodada trienal de

detectados anteriormente), mas também o aproveitamento dos efeitos potenciais ao nível do bem estar e incremento do consumo (Domingues, 1999:22).

⁴⁴ Porém, apesar de sua importância, a ALALC possuía condições iniciais que podem ser consideradas como que opostas às previstas pela teoria económica no campo dos benefícios do bem estar social. *Primeiro*, a ênfase na industrialização fez com que cada país se “entusiasmasse” com as oportunidades da expansão do seu *output* de manufacturas através do desvio de comércio, mas havia pouco interesse na possibilidade dos benefícios que poderiam ser estendidos aos consumidores através da criação do comércio (O DC poderia ser esperado, particularmente, porque as tarifas externas eram frequentemente aumentadas em antecipação às perdas dos lucros que aconteceriam com a diminuição das tarifas internas, devido à liberalização do comércio intra-regional);

Segundo, o desnível, em termos de grau de industrialização, entre os países membros da ALALC, despertou para o facto de que a liberalização do comércio de bens manufacturados traria ganhos diferentes conforme os países. Por exemplo, países como Bolívia, Equador e Paraguai poderiam esperar a substituição das importações de manufacturas “baratas” do resto do mundo, por importações mais caras dos países vizinhos;

Terceiro, dado que os níveis de comércio intra-regional eram bastante baixos, a parcela externa continuava a criar problemas na Balança de Pagamentos e a deteriorar os termos de troca. Isto desencorajou uma radical aproximação da liberalização do comércio intra regional, visto que implicava uma maior perda de receita fiscal e por conseguinte, maiores dificuldades de financiamento (Bulmer-Thomas, 1997a).

⁴⁵ De acordo com as Listas Nacionais de concessões cada país ofereceria, em rodadas anuais, uma lista de mercadorias e respectivo programa de redução de tarifas, de forma tal a efectuar, em cada ano, uma

negociações tarifárias, baseadas em Listas Comuns⁴⁶. Aos países Bolívia, Equador e Venezuela foi dado um tempo maior para a implementação da liberalização intra-regional, confirmando a existência de diferentes níveis de industrialização dentro da própria ALALC.

A impressão inicial das Listas Nacionais foi bastante positiva e parecia ser um grande sucesso. A primeira rodada em 1961 alcançou uma redução tarifária média de 25 por cento e a segunda 15 por cento, comparada com o objectivo de 8 por cento. Nestes dois anos, 7.593 concessões tarifárias foram acordadas. Entretanto, nos 4 anos posteriores, apenas 1.800 concessões tarifárias foram feitas sob as listas nacionais e mais 1.625 até o final da década (Bulmer-Thomas, 1997a).

diminuição média de 8% em suas tarifas para a área, em proporção às tarifas aplicadas aos países membros. As concessões eram objecto de negociação, tendo em vista a obtenção de reduções em mercadorias de interesse do país ofertante, por parte de seus parceiros. Uma vez sacramentadas, as reduções eram estendidas a todos os membros e poderiam ser revogadas no futuro (Versiani, 1987:30).

⁴⁶ Listas Comuns: seria negociada em cada triénio uma lista consolidada, comum a todos os membros. Para mercadorias que fossem incluídas nessa lista, as concessões se tornavam irrevogáveis (Versiani, 1987:30).

Quadro 5
Exportações Intra-regionais dos países da ALALC
(Em milhões de dólares e em percentagem)

PAÍS	1960		1970		1980	
	\$M	%	\$M	%	\$M	%
Argentina	170.3	15.8	365.8	20.6	1,850.5	23.1
Bolívia	8.3	12.2	20.3	8.9	380.4	36.7
Brasil	88.5	7.0	304.0	11.1	3,459.0	17.2
Chile	33.0	6.7	152.0	12.2	1,117.0	23.0
Colómbia	6.2	1.3	54.5	7.5	551.3	14.0
Equador	8.1	7.7	20.2	9.6	439.7	17.7
México	8.1	1.1	92.7	7.1	608.0	4.0
Paraguai	8.9	33.0	24.5	33.1	140.6	45.3
Peru	36.8	8.5	63.6	6.1	590.9	15.1
Uruguai	3.3	2.5	29.2	12.5	393.4	37.2
Venezuela	195.7	7.8	137.3	4.3	1,396.0	7.3
Total	567.2	7.7	1,264.1	9.9	10,926.8	13.6

Fonte: Bulmer-Thomas, 1997a

Contudo, apesar do lento ritmo na liberalização prevista, o comércio intra-regional cresceu tanto em termos absolutos quanto relativos (ver quadro 5). De facto, a participação das exportações intra-regionais no total das exportações cresceu de 7.7 por cento, em 1960, para 9.9 por cento, em 1970, e 13.6 por cento, em 1980.

Parte do crescimento do comércio intra-regional, na primeira década da ALALC, pode ser atribuído às concessões tarifárias. Entretanto, grande parte do crescimento do comércio se deu em produtos que não estavam cobertos pela liberalização, pelo que as concessões tarifárias das "Listas Nacionais", por si só, não explicam o crescimento do comércio nos anos 70.⁴⁷

O factor determinante para entender o "sucesso limitado" da ALALC, em promover o comércio intra-regional, pode ser encontrado nos tipos de produtos que

faziam parte da lista de concessões. De facto, a maioria dos itens incluídos nas Listas Nacionais se referiam a produtos cujo comércio intra-regional era praticamente nulo. Adicionalmente, o alto grau de instabilidade económica em alguns dos mais importantes países da ALALC (como Brasil e Argentina) reduziram, consideravelmente, as suas intenções em se moverem em direcção à reforma no comércio intra-regional (Edwards,1993:320).

O facto do comércio intra-regional crescer tão rápido ou ainda mais rápido em relação aos produtos excluídos da liberalização do que os produtos incluídos mostrou-se como um forte indício da ineficiência da ALALC⁴⁸.

As dificuldades encontradas pela ALALC deram origem a diferentes esforços no sentido de recuperar este acordo que passam desde a iniciativa mexicana de criar, em 1975, o Sistema Económico Latino Americano (SELA) até a substituição da ALALC pela ALADI (Associação Latino Americana de Integração Regional), com a proposta de objectivos mais modestos, em 1980, como veremos na secção 3.1.4..

⁴⁷ Para explicações adicionais, ver Bulmer-Thomas 1997a:236.

⁴⁸ De facto, o marasmo em que este processo de integração regional entrou parece ser explicado pelo facto de que este acordo havia sido desenhado num contexto de protecção regional, em que cada país queria expandir o seu sector industrial, e que portanto, era potencialmente fomentador de efeitos de Desvio de Comércio. Dado que os níveis de comércio intra-regional eram bastante baixos, a parcela externa continuava a criar problemas na Balança de Pagamentos e a deteriorar os termos de troca. Tal situação desencorajava quaisquer outras cedências de liberalização regional, dado que implicava uma maior perda de receita fiscal e por conseguinte, maiores dificuldades de financiamento. A ALALC entrava, assim, numa fase de estagnação, que ditaria o seu fim durante a crise de 1982 (Domingues, 1999:24).

3.1.2 O Mercado Comum Centro-Americano - MCCA

Os países da América Central: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua criam, em 1960, o Mercado Comum Centro-Americano (MCCA)⁴⁹. Apesar de sua designação, o MCCA nunca teve a intenção de permitir a livre circulação dos factores de produção (pelo menos não do trabalho) e, por tal motivo, não tinha como objectivo a constituição de um Mercado Comum. Entretanto, era a intenção criar uma União Aduaneira entre os cinco países e estes passaram a caminhar no sentido da harmonização de suas tarifas externas.

O sucesso no estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC) e a remoção de restrições ao comércio interno foram traduzidos em um rápido crescimento das importações intra-regionais. De facto, em 1965, o comércio intra-regional entre os bens manufacturados (excluindo a agricultura) estava quase que totalmente liberalizado (Bulmer-Thomas, 1997a).

A primeira década do MCCA foi reconhecidamente um sucesso, dentro e fora da região. Na década de 1970 as exportações intra-regionais alcançaram quase 300 milhões de dólares (ver quadro 6), com El Salvador e Guatemala vendendo mais que 30 por cento do total de suas exportações para o mercado regional (Bulmer-Thomas, 1997a:241). É de observar que o crescimento do comércio intra-regional (2,8% do total exportado em 1950 vs. 26% em 1970, como demonstra o quadro 6) foram quase todos feitos com base em efeitos de desvio de comércio (Bulmer-Thomas, 1997a).

⁴⁹ Os países da América Central - Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua - até fins dos anos 50 estavam ligados à economia mundial através, basicamente, da exportação dos seus produtos primários, que proporcionavam as divisas necessárias à importação de produtos manufacturados. A política de Substituição de Importações estava na sua infância e a aplicação das tarifas de importação eram responsáveis por quase 50 por cento das receitas do governo. Embora cada país fosse relativamente aberto, em termos de comércio, o fluxo de comércio se dava, maioritariamente, com países desenvolvidos da Europa e Estados Unidos. O comércio intra-regional era praticamente inexistente.

Quadro 6

Exportações Intra-regionais dos países do MCCA
(Em milhões de dólares e em percentagem)

	1950		1960		1970		1980	
PAÍS	\$M	%	\$M	%	\$M	%	\$M	%
Costa Rica	0.3	0.6	2.5	2.9	45.2	19.8	260.1	26.8
El Salvador	2.2	3.3	12.9	11.0	73.7	32.3	295.8	27.6
Guatemala	1.3	1.7	5.0	4.3	102.3	35.3	440.8	29.0
Honduras	4.0	6.2	8.1	12.9	18.0	10.6	91.4	11.0
Nicarágua	0.5	2.0	2.8	4.5	46.0	25.8	75.4	18.2
Am. Central	8.3	2.8	31.3	7.0	285.2	26.0	1,163.5	24.2

Fonte: Bulmer-Thomas, 1997a

Contudo, esta transição para um comércio regional completamente liberalizado foi marcada por contínuas reivindicações dos países membros mais pobres, nomeadamente Honduras e Nicarágua, no que diz respeito às assimetrias nas distribuições dos benefícios do mercado comum e, na segunda década de sua existência (1970-80), o MCCA começa a perder o seu dinamismo⁵⁰, caminhando para a estagnação, sendo posteriormente desactivado devido aos conflitos políticos na região (Guerras Civis em El-Salvador, Nicarágua e Guatemala).

3.1.3 O Pacto Andino - PA

A frustração com o “fracasso” da ALALC levou a que um grupo de países membros adoptasse um esquema de integração paralelo, com objectivos mais

⁵⁰ De facto, os problemas surgem durante a década de 1970. Dada a reduzida dimensão das economias e a sua fraca diversificação produtiva (estavam excluídos do âmbito do MCCA a maioria dos produtos agrícolas) o crescimento do comércio intra-regional aconteceu, basicamente, às custas de um DC, como referido anteriormente. Este fenómeno representou uma sobrecarga financeira aos países por si só já economicamente debilitados (Domingues, 1999). Para uma explicação mais detalhada sobre tais problemas, ver Bulmer-Thomas, 1997a: 241 – 243.

ambiciosos. Estava formado o Pacto Andino (PA) estabelecido em 1969 por Bolívia, Chile, Colómbia, Equador e Peru, com a adesão da Venezuela em 1973⁵¹.

O objectivo do PA era a criação de uma União Aduaneira com o estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum, mas sua ambição não estava limitada apenas à primeira (UA). Uma das frustrações dos países membros do PA, em relação à ALALC, diz respeito ao deficiente progresso conseguido em termos de industrialização. Por tal motivo, o Acordo de Cartagena, que estabelecia o PA, deu grande enfoque ao desenvolvimento industrial, de forma que todos os membros do pacto iriam se beneficiar com a expansão do comércio intra-regional.

Na ALALC e no MCCA uma grande percentagem da nova capacidade industrial era controlada por Empresas Multinacionais (EMNs)⁵². O Acordo de Cartagena coincidiu, na época, com a grande hostilidade na América Latina em relação às EMNs e isto acabou por se reflectir no próprio acordo. A notória 'Decisão 24' colocou várias restrições às EMNs e baniu o IDE dos bancos e seguradoras, dos media, *marketing*, transporte e serviços públicos.

Não há dúvida de que o 'ethos' do PA era muito diferente do que prevaleceu na ALALC ou MCCA. De facto, aquele surge no pico da hostilidade latino-americana face às EMNs e à iniciativa privada. Por oposição a estas forças, os Estados reservavam-se o direito de induzir a industrialização, sendo a integração andina um meio para formalizar este propósito.

Da mesma forma, o Acordo de Cartagena deu especial tratamento à Bolívia e ao Equador, países membros do PA menos desenvolvidos, na esperança de que os benefícios entre estes fossem igualmente divididos. As forças de mercado não eram acreditadas como satisfatórias para proporcionar uma divisão equitativa dos ganhos com o comércio (Bulmer- Thomas, 1997a: 244).

⁵¹ Desta vez estavam excluídos os protagonistas do Mercosul.

⁵² EMNs = TNCs (Empresas Transnacionais).

Apesar - ou por causa de - suas ambições, o PA não foi bem sucedido em alcançar os objectivos estabelecidos. O comércio intra-regional não foi completamente liberalizado, a TEC nunca foi alcançada e o programa industrial estabelecido foi um fracasso. Em 1985 o processo estava completamente paralisado.

O quadro abaixo ilustra o fraco resultado, em termos de evolução do comércio intra-regional, deste acordo.

Quadro 7
Exportações Intra-regionais dos países do PA
(Em percentagem das exportações totais)

País	1970	1975	1980	1985
Bolívia	3.7	5.4	4.7	2.5
Chile ¹	1.5	6.4		
Colómbia	4.8	12.9	9.8	6.1
Equador	6.9	22.4	5.0	2.5
Peru	2.0	9.9	6.7	6.9
Venezuela ²		1.7	1.6	1.8
Total	3.4	5.5	3.7	3.2

Nota 1: O Chile deixou o PA em 1976, e por tal motivo não está incluído nas estatísticas de 1980 e 1985.

Nota 2: A Venezuela se juntou ao PA em 1973 e por tal motivo não está incluída nas estatísticas de 1970.

Fonte: Bulmer-Thomas, 1997a

Os principais factores apontados como responsáveis por tal resultado se referem ao excessivo número de excepções previstas no esquema da liberalização tarifária, às sérias dificuldades com que se depararam os países membros na "construção" da Tarifa Externa Comum e a inconsistência entre a estratégia industrial regional e o regime particular de comércio que prevalecia em cada país membro (Edwards, 1993; 323).

3.1.4 Associação Latino Americana de Integração Regional - ALADI

O reconhecimento dos benefícios das políticas de promoção à exportação em conjunto com o fracasso das experiências de integração anteriores, nomeadamente da ALALC, contribuiu para que esta fosse substituída pela ALADI, através do Tratado de Montevideo, assinado em Agosto de 1980. Este se diferencia do tratado anterior principalmente pela limitação de seus objectivos, tendo sido saudado por seu “realismo” e “flexibilidade” .

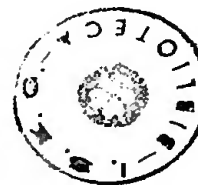
O novo acordo substituiu o ambicioso objectivo de se criar uma área de livre comércio na América Latina, por um objectivo mais pragmático que visava facilitar as negociações dos acordos bilaterais de comércio (Veiga, 1994).

O mecanismo básico designado pela ALADI eram as negociações tarifárias bilaterais - que permitiam a possibilidade de serem estendidas, posteriormente, a outros membros - e a garantia das preferências tarifárias regionais por cada estado membro. Estas preferências tarifárias, entretanto, não estavam sujeitas a nenhum esquema predeterminado e não tinham a intenção de se tornarem parte da tarifa externa comum da região (Edwards, 1993:324).

A eficiência nas negociações no âmbito da ALADI, bem como o realismo de seus objectivos, reflectiram uma incipiente mudança nas expectativas em relação ao papel dos acordos de integração regional na América Latina.

Neste caso, o esforço de integração regional deixa de querer ser apenas uma extensão das estratégias das políticas de substituição de importações e passa a ser entendido como uma ferramenta para promover o crescimento das exportações na região como um todo, sem discriminar, excessivamente, os países terceiros.

Contudo, este acordo foi “paralisado” em função das estratégias de ajuste externo praticadas pelos grandes países da região, na primeira metade da década de 1980, assunto abordado na secção a seguir.



3.2 A Crise Financeira

Como referenciámos anteriormente, os acordos de integração regional citados, concebidos para promoverem a industrialização na região, se caracterizavam por modelos intensivos em importações, dado que a maioria dos *inputs* intermediários estavam disponíveis somente nos mercados exteriores à região. Tal facto adicionado ao “desencorajamento” das exportações para fora da região, contribuiu para um saldo negativo no comércio extra-regional de produtos industriais.

Os recursos necessários para o pagamento destes *inputs* foram proporcionados, primeiramente, pelas exportações de produtos primários⁵³, porém a América Latina só poderia esperar evitar dificuldades na sua Balança de Pagamentos, altamente dependente das exportações destes produtos, se conseguisse desenvolver uma fonte alternativa a estes recursos. Esta surgiu nos fins dos anos 60, na forma de *commercial bank debt*⁵⁴ e no início dos anos 70, o crédito bancário para a América Latina se expandia rapidamente, permitindo facilmente o financiamento dos défices nas contas correntes⁵⁵ (Bulmer-Thomas, 1997a:247).

É no início dos anos 80, quando os países latino americanos encontram-se altamente endividados e incapacitados de cumprirem com o serviço da dívida, devido ao aumento das taxas de juro internacionais e a queda dos preços das matérias-primas, que se dá o início da crise financeira. A ameaça do México do não

⁵³ O modelo de integração promovido pela CEPAL não removeu a dependência nos produtos primários que haviam proporcionado a justificativa para a ênfase inicial da CEPAL na industrialização (Bulmer-Thomas 1997a: 247).

⁵⁴ “As a result of two changes - syndicated lending and flexible interest rates - foreign banks began to take an interest in a region that had traditionally neglected”. Para maiores detalhes, ver Bulmer-Thomas, 1997a:247.

⁵⁵ A primeira (1973-4) e a segunda (1987-9) crises do petróleo e a subsequente alta de preços internacionais, apesar de colocar sob maior pressão todo o sistema económico, permitiu indirectamente o acesso a créditos internacionais, extremamente aliciantes. As receitas provenientes da venda do petróleo a

cumprimento de suas obrigações externas “afugentou” os créditos externos da região e tornou-se no marco inicial de uma crise que caracterizou a década de 1980 como a “década perdida”, na América Latina.

Esta crise foi igualmente um marco na história económica neste continente, dado que a mesma representou o momento a partir do qual os países da região abandonaram as suas praticas de desenvolvimento *inward looking* e passaram a adoptar um conjunto de medidas *outward looking*, cuja consequência imediata remetia a América Latina para uma rápida inserção no mercado mundial, como será referenciado no capítulo seguinte.

Este conjunto de medidas foi denominado de “Consenso de Washington” e pressupunha: (i) Liberalização das trocas comerciais; (ii) Entrada nos fóruns multilaterais de comércio (GATT); (iii) Desmantelamento dos Oligopólios e Cartéis; (iv) Privatização dos gigantescos sectores empresariais do Estado; (v) Liberalização dos fluxos de investimento e livre entrada de capitais.

Estas medidas foram as encontradas pelos credores internacionais, na sua grande maioria bancos americanos e o FMI, como a solução para a crise da dívida, onde as forças de mercado desempenham um papel mais relevante do que até então haviam desempenhado (Domingues, 1999).

De facto, a promoção das exportações parecia ser a melhor alternativa, capaz de gerar um superavit comercial que possibilitasse o cumprimento dos serviços da dívida externa.

preços elevados, ao “inundar” os mercados financeiros internacionais, possibilitou a cedência de capitais tão necessários às economias latino-americanas (Domingues, 1999, Bulmer-Thomas, 1997a).

Estes são, em linhas gerais, alguns dos factores responsáveis pelo novo interesse no processo de integração regional que, mais do que um esquema de substituição de importações, passa a ser visto como um *natural stepping stone* para a promoção das exportações extra-regionais. Somente através da promoção das exportações, a América Latina poderia esperar gerar um superavit comercial sem a necessidade de uma estagflação (Bulmer-Thomas, 1997a:245). É neste contexto que “nascerá” o Mercosul, como veremos, a seguir, no Capítulo 4.

3.3 Conclusões do Capítulo 3

O quadro abaixo sintetiza o que foram as primeiras tentativas de integração regional na América Latina:

Quadro 8
Acordos de Integração Regional na América Latina

NOME	ANO DE CRIAÇÃO	MEMBROS	OBJECTIVOS	PROGRESSOS
ALALC (Associação Latino Americana de Livre Comércio)	1960	Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru e Uruguai. Bolívia e Venezuela se juntam em 1966 e 1967, respectivamente.	Eliminação gradual das barreiras ao comércio e a progressiva redução nas tarifas que afectavam os fluxos intra-regionais de comércio. 12 anos para a liberalização, quase que total, neste mercado regional.	De facto houve um progresso no incremento do CIR ¹ , porém, em grande parte nos produtos excluídos da liberalização. Este acordo não "vingou" e foi posteriormente substituído por outro (ALADI).
MCCA (Mercado Comum Centro Americano)	1960	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua.	Criar uma União Aduaneira (Não tinha o objectivo da criação de um Mercado Comum).	1ª década: foi um sucesso. As exportações intra-regionais alcançaram quase 300 milhões de dólares. 2ª década: perde o dinamismo e, posteriormente, é desactivado, principalmente, devido a conflitos políticos na região.
PA (Pacto Andino)	1969	Bolívia, Colômbia, Equador e Peru. Venezuela adere em 1973. Chile abandona em 1976.	Criação de uma União Aduaneira, com o estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC). Além disto, foi dado grande enfoque ao desenvolvimento industrial.	O PA não foi bem sucedido em alcançar os objectivos propostos. O resultado mais visível foi o aumento da proporção das exportações entre os países membros, no comércio regional, de 1.7% para 4.5 %, em 1979.
ALADI (Associação Latino Americana de Livre Comércio)	1980	Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.	Facilitar as negociações dos acordos bilaterais de comércio que poderiam ser, posteriormente, generalizados a outros países da região.	Neste caso, a integração deba de ser apenas uma extensão das políticas de substituição de importações e passa a ser entendido como uma ferramenta para promover o crescimento das exportações na região, sem discriminar, excessivamente, os países terceiros.

Nota 1: CIR = Comércio Intra-Regional
Fonte: IMF, 1994

Enquanto os três primeiros acordos de integração regional (ALALC, MCCA, PA) fazem parte da “primeira vaga” do fenómeno da regionalização, na América Latina, caracterizados por uma postura *inward-looking*, o quarto acordo (ALADI) dá início a “segunda vaga” do fenómeno na região e começa por adoptar uma postura mais “aberta”, ou seja *outward-looking*.

Porém, nenhum destes “primeiros esforços” integracionistas tiveram sucesso em cumprir com os objectivos propostos e os motivos principais podem ser apontados como:

- (i) Em primeiro lugar, as propostas iniciais de integração regional aparecem como uma solução para os problemas ocorridos com o MSI e procuram reforçá-lo na medida em que promovem o alargamento do próprio mercado interno, em detrimento da consolidação do objectivo de um mercado comum. O frequente aumento das tarifas externas trouxe, para vários países, problemas com a Balança de Pagamentos, provocando graves crises financeiras e inviabilizando o ideal de integração regional;
- (ii) Vários países da América Latina eram dominados por uma forte corrente nacionalista, o que prejudicava a cooperação regional, vista como uma ameaça à soberania nacional;
- (iii) Sector empresarial apoiante das políticas isolacionistas que permitiam conservar sua posição hegemónica nos mercados nacionais;
- (iv) Desigualdades económicas entre os diversos países que proporcionavam resultados discrepantes entre os mesmos proporcionando, assim, um sentimento de “desconfiança” ou “insatisfação” uns em relação aos outros;
- (v) Endividamento externo fácil, facilitado pelo comportamento do sistema financeiro internacional;

Ao cenário anteriormente traçado sucede a crise financeira, no início dos anos 80, que põe fim, definitivamente,⁵⁶ as primeiras tentativas de integração na América Latina.

De facto, a dívida externa contraída pelos países da América Latina (devido aos défices nas Balanças de Pagamento e ao crédito externo conseguido com facilidade no início dos anos 70), o aumento das taxas de juro internacionais e a desconfiança da comunidade internacional em relação aos países da região, (tendo como fundamento a crise mexicana), provocaram a maior crise de sempre na região deixando a década de 1980 conhecida como a “década perdida”.

Esta crise torna-se, entretanto, um marco na história da América Latina na medida em que rompe com as práticas de desenvolvimento *inward looking*, até então adoptadas pelos países da região e dá lugar a um conjunto de medidas *outward looking* (estabelecidas por credores internacionais, principalmente os bancos americanos e o FMI), conhecidas como o “Consenso de Washington”. Estas procuram, sobretudo na liberalização da economia e promoção as exportações da região, a solução para os problemas da dívida externa contraída pelos diversos países da região.

Neste contexto, o processo de integração regional passa a ser novamente interessante, como um instrumento capaz de promover as exportações regionais.

De facto, na década de 90, com o aprofundamento dos processos nacionais de abertura comercial, foram finalmente dadas as condições para uma liberalização comercial sem precedentes, que se expressou através da multiplicação dos chamados acordos “de nova geração” da ALADI, como o caso do MERCOSUL, assunto principal do capítulo a seguir.

⁵⁶ Alguns destes acordos são posteriormente reactivados, após a crise no início dos anos 1980, como o caso do MCCA, PA e ALADI, já no contexto da segunda vaga do regionalismo.

CAPÍTULO 4: O NOVO REGIONALISMO NA AMÉRICA LATINA

Como vimos no Capítulo 3, as primeiras respostas ao fenómeno da globalização económica, dadas através dos diversos acordos de integração regional por parte da América Latina, falharam. Falharam por vários motivos, já expostos naquele capítulo, mas é importante lembrar que estes acordos foram concebidos segundo uma lógica *inward-looking* que pressupunha, entre outros, a utilização dos mesmos como um instrumento para a ampliação do próprio mercado interno, reforçando, assim, a política de substituição de importações já existente.

Relembrando novamente o que foi analisado no Capítulo 2, a necessidade dos países em desenvolvimento de se adaptarem a nova vaga do fenómeno da regionalização foi complementada pelo facto da estratégia de industrialização, através da política de substituição de importações, ter falhado e ter sido substituída pela nova estratégia centrada na exportação de produtos acabados e na competitividade internacional (Sideri, 1996).

De facto, o cenário desenvolvido ao longo da década de 1990, na região, é bastante diferente dos anos anteriores. No início desta década, assiste-se a uma renovação dos compromissos dos acordos de integração da primeira vaga e a uma proliferação de novos acordos que possuem como meta o estabelecimento do livre comércio entre os países da América Latina⁵⁷, a promoção das exportações e expansão do comércio internacional⁵⁸. A postura adoptada por estes acordos é “mais aberta” e os mesmos passam a ser encarados como um meio para fomentar a competitividade internacional dos seus estados membros.

⁵⁷ Segundo a Cepal (1994), existiam cerca de 32 acordos bilaterais visando, em alguma medida, a criação de áreas de livre comércio na América Latina e no Caribe no início de 1995 (Pereira, 1996).

⁵⁸ Metas estipuladas pelo “Consenso de Washington”, por ocasião da crise de 1983, que pôs fim definitivamente a estes acordos de “primeira vaga”, como vimos no Capítulo 3, secções 3.2 e 3.3.

Para além disto, é importante citar que, na década em questão, as condições de financiamento internacional mudaram de maneira dramática, inundando os mercados emergentes de recursos financeiros e atraindo novamente a atenção dos investidores estrangeiros para a região (Lavagna, 2000), como veremos mais adiante.

Neste contexto, surge a mais expressiva resposta do continente sul americano, em termos de acordo regional, ao fenómeno da globalização: o Mercosul – Mercado Comum do Cone Sul.

A criação do Mercosul representa a vontade das partes envolvidas em possuírem “alguma voz” e competitividade no cenário internacional, cujo papel principal cabe, actualmente, aos principais blocos económicos. É, como veremos ao longo deste capítulo, uma resposta ao actual processo de globalização económica (Capítulo 1), uma forma de organização regional, do tipo “aberto (Capítulo 2) e uma mudança de paradigma em termos de concepção dos acordos regionais anteriores na região (Capítulo 3).

O propósito principal deste capítulo é apresentar algumas questões importantes relativas ao Mercosul, bem como seus fluxos de comércio, IDE e principais relacionamentos externos e, igualmente, abordar a questão do “Regionalismo Aberto” (forma como o bloco é algumas vezes referenciado), à luz das definições propostas no Capítulo 2. Como não podia deixar de ser, o presente capítulo é encerrado com uma conclusão.

4.1 O Mercosul

4.1.1 Origens

O grande pólo dinamizador do Mercosul teve lugar no eixo Brasília-Buenos Aires quando, a partir de 1985, os eternos rivais sul-americanos iniciaram a sua aproximação económica. Até então, Brasil e Argentina estavam "de costas um para o outro", seguindo os seus próprios caminhos e traçando objectivos, muitas vezes, opostos. Os fluxos comerciais entre os dois países eram tradicionalmente muito baixos, representando, até aquele momento, apenas um máximo de 5% do total do comércio dos dois países (Domingues, 1999).

A 30 de Novembro de 1985, na Cimeira de Foz do Iguaçu, após o período de ausência de democracia, os presidentes livremente eleitos, José Sarney (Brasil) e Raúl Alfonsín (Argentina), face a necessidade de reorientar os seus países e respectivas economias, tomaram a decisão de reforçar os laços entre estes, no sentido de consolidar a democracia e reduzir as tensões militares e de lançar um processo de integração económica envolvendo ambos os países. Era o primeiro passo na aproximação dos dois maiores países sul-americanos.

Um ano depois, em Julho de 1986, aqueles mesmos Presidentes, Sarney e Alfonsín, assinaram a Ata para a Integração Argentino-Brasileira que instituiu o Programa de Integração e Cooperação Económica (PICE). O objectivo do PICE era o de propiciar um espaço económico comum, com a abertura selectiva dos respectivos mercados, e o estímulo à complementação de sectores específicos da economia dos dois países, de modo a permitir a adaptação progressiva dos sectores empresariais de cada Estado às novas condições de competitividade.

Em 1988, com vistas a consolidar o processo de integração, Brasil e Argentina assinaram o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, pelo qual demonstraram o desejo de constituir um espaço económico comum, no prazo máximo de dez anos, por meio da liberalização comercial. O tratado prevê, entre outras medidas, a eliminação de todos os obstáculos tarifários e não-tarifários ao comércio de bens e serviços e a harmonização de políticas macro-económicas, sendo sancionado pelos congressos brasileiro e argentino, em Agosto de 1989.

Em 6 de Julho de 1990, com mudanças introduzidas nos programas económicos dos governos brasileiro e argentino e adopção de novos critérios de modernização e de competitividade, os Presidentes Collor (Brasil) e Menem (Argentina) firmaram a Ata de Buenos Aires. Em Agosto do mesmo ano, Paraguai e Uruguai juntaram-se ao processo em curso⁵⁹, o que resultou na assinatura, em 26 de Março de 1991, do Tratado de Assunção que enunciava importantes objectivos na construção deste espaço: estabeleceram-se os mecanismos que abriam caminho para a formação de uma zona de comércio livre e de uma união aduaneira na região, bem como os meios que ampliavam as dimensões dos mercados nacionais. O objectivo último seria a concretização de um mercado comum. Estava, pois, formado o Mercosul.

O ano de 1991 foi usado quase todo para a ratificação do Tratado de Assunção por parte dos governos dos quatro "Estados-membro". O Mercosul entrou em vigor, como uma associação entre governos, no dia 29 de Novembro do mesmo ano.

⁵⁹ De facto, o Mercosul foi concebido como um processo de integração com "duas velocidades". Isto porque o processo estaria centrado no Brasil e Argentina - estes dois países representavam juntos 85% do PIB do Mercosul (IRELA, 1997) - que avançariam primeiro, sendo garantido um período maior de transição para o Paraguai e Uruguai.

Em sua essência, o tratado estabeleceu o cronograma de desagravação tarifária do comércio intra-regional, visando a formação de uma área de livre comércio plena entre Argentina e Brasil a partir de Janeiro de 1995, e, no caso do Paraguai e Uruguai, a partir de Janeiro de 1996. Foram previstas listas de excepções ao programa durante o período de transição, que deveriam ser extintas quando da entrada em vigor do livre comércio.

Posteriormente, o Tratado de Assunção foi substituído pelo 'Protocolo de Ouro Preto sobre Aspectos Institucionais', assinado em 17 de Dezembro de 1995, e foi nesta data que se implantou, efectivamente, a união aduaneira, mais importante passo rumo à última fase, o mercado comum.

A seguir, e antes de continuarmos com a exposição dos objectivos propostos pelo Mercosul, disponibilizaremos alguns dados importantes sobre a economia deste bloco.

4.1.2 O Espaço Económico

O Mercosul representa um extraordinário espaço económico no cone sul do continente sul-americano envolvendo importantes sectores, nomeadamente, o agro-industrial, da indústria automobilística, construção, serviços urbanos e madeira ⁶⁰. Veja no quadro abaixo, a participação das principais actividades em percentagem do PIB, para uma melhor caracterização de sua economia.

⁶⁰ a) A agro-indústria: em virtude dos países integrados terem uma importante base agrícola, que constitui uma vantagem comercial a nível internacional. O Brasil é competitivo numa gama vasta de produtos tropicais, para além de frutas, soja e carne. A Argentina tem uma forte componente competitiva em cereais, oleaginosas e carne de vaca. O Paraguai apresenta-se com solidez na área da produção de soja. O Uruguai mostra-se estável na produção de carne, leite, arroz e lã;

b) A indústria automobilística: com uma produção mais concentrada nos dois mais importantes países da área, nomeadamente o Brasil, com uma produção de 2 milhões de veículos e a Argentina com 400.000 veículos/ano;

c) A construção: onde estão a concretizar-se, ou em lançamento, grandes projectos de infra-estruturas rodoviárias (auto-estrada São Paulo a Buenos Aires; ponte sobre o Rio da Prata; modernização dos portos, etc);

d) Os serviços urbanos: onde se patenteiam fortes taxas de população urbana, em 3 países (Argentina - 88%; Brasil - 80%; Uruguai - 86%). É nesta área que se encontram as grandes metrópoles da América Latina (São Paulo, Rio de Janeiro, Buenos Aires). A actividade económica ligada à infra-estrutura urbana representa um desafio, face ao atraso de funcionalidade de serviços essenciais (água, saneamento básico, habitação, transportes, energia eléctrica);

e) A madeira: onde cada país tende a especializar-se com programas de reflorestamento destinados a fornecer matéria-prima; (Medeiros, 1998:364).

Quadro 9

Mercosul - % do PIB por Actividade Económica

Indústria de Manufaturação	23
Serviços comunitários, sociais e pessoais	20
Finanças, seguros e serviços comerciais	14
Agricultura, caça e pesca	12
Comércio	11
Construção	7
Transporte, armazenamento e comunicações	6
Electricidade, gás e água	5
Mineração	2

Fonte: CEPAL, 1998

In: <http://www.mercosur.com.html/EconomyayFinanzas.html>

Como podemos observar, os sectores mais representativos da economia do bloco são a indústria de manufaturação, os serviços, o comércio e a agricultura, por esta ordem de importância.

Ainda, para uma melhor apreensão do Mercosul representamos, no quadro abaixo, alguns dos seus principais indicadores económicos e geográficos:

Quadro 10

Indicadores dos países membros do Mercosul

PAÍSES	SUPERFÍCIE (MILHÕES DE KM ²)	POPULAÇÃO (MILHÕES)	PIB (BILHÕES USD)	PIB PER CAPITA (USD)	CRESCIMENTO MÉDIO	EXPORT. (BILHÕES USD 1996)	IMPORT. (BILHÕES USD 1996)	DÍVIDA EXTERNA BILHÕES USD
Argentina	2.766	34.7	281.06	8.030	1.8	23.333	23.773	89.747
Brasil	8.511	159.2	688.08	3.640	-0.8	47.746	57.432	159.130
Paraguai	0.406	4.8	7.74	1.690	1.2	0.857	1.915	2.288
Uruguai	0.176	3.2	17.84	5.170	3.1	2.397	3.323	5.307
Total	11.859	201.9	994.72	4.633	-	74.773	86.443	256.472

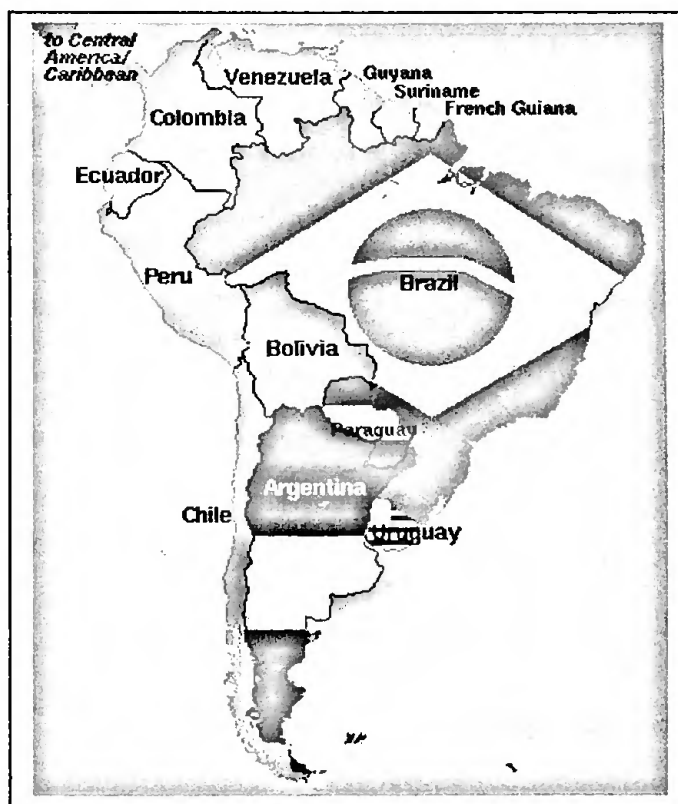
Fonte: Medeiros 1998

De facto, trata-se de um espaço físico com aproximadamente 12 milhões de quilómetros quadrados, compreendendo cerca de 70% do território do continente sul-americano e estendendo-se desde a Floresta Amazónica até à Terra do Fogo. Em

termos de PIB, representa 60% do total deste continente e, igualmente, representa metade da população da região (Medeiros, 1998). A sua dimensão geográfica o torna o maior bloco económico mundial (quatro vezes maior que a UE).

Figura 1

O Mercosul e seus vizinhos



Fonte: Internet site

Após este rápido “desenho” do Mercosul, em termos de espaço económico, exporemos, a seguir, os principais objectivos para os quais este bloco foi criado.

4.1.3 Objectivos

Como já foi anteriormente referenciado, esta nova etapa do processo de desenvolvimento e integração regional, no qual é concebido o Mercosul, se diferencia das fases anteriores ao passar de uma estratégia orientada para ampliar o mercado interno (como extensão do MSI) a uma integração “aberta” que, para além de procurar

aprofundar a interdependência entre os países da região, procura servir de sustento a uma melhor inserção nas correntes mundiais de comércio e investimento, onde se requer crescentes níveis de eficiência produtiva e competitividade internacional

Neste sentido, o Mercosul se situa no contexto dos acordos de “segunda vaga” do fenómeno da regionalização (Capítulo 2), adoptando uma postura *outward-looking*, cujos objectivos principais são:

- Criar um mercado comum, com livre circulação de bens, serviços e factores de produção entre os países membros;
- Facilitar a participação competitiva do bloco na economia mundial.

De facto, até à data de 31 de Dezembro de 1994, todas as barreiras comerciais intra-regionais haviam sido eliminadas, com excepção de algumas referentes a produtos considerados sensíveis, e como tal, com direito a prazos de transição mais longos⁶¹ (Domingues, 1999).

Quadro 11
Liberalização Comercial
Calendário

Data	Desagravamento (%)
30.06.91	47
31.07.91	54
30.06.92	61
31.12.92	68
30.06.93	75
31.12.93	82
30.06.94	89
31.12.94	100

Fonte: Medeiros, 1998

⁶¹ Cerca de 300 produtos do Brasil, Argentina e Uruguai e mais 399 produtos paraguaios fazem parte de uma lista de excepções ao Mercado comum. Estes produtos podem, no entanto, circular se tiverem pelo menos 60% de origem local (50% para o Paraguai). Estas excepções são válidas até 2001 (Domingues, 1999: 39).

Em apenas 6 anos, o Mercosul deu corpo a uma União Aduaneira⁶² e a um Mercado Comum Imperfeito⁶³ conseguindo, num curto espaço de tempo, aquilo que muitos países latino-americanos tentam fazer há quase quarenta anos. Celebrou acordos bilaterais (do tipo 4+1)⁶⁴ com Chile e com a Bolívia⁶⁵ expandindo, assim, o ideal integracionista por todo o continente sul-americano (Mercosur, 1996).

4.2 Fluxos Comerciais no Mercosul - Um panorama geral

Faz-se necessário, agora, apresentar algumas análises estatísticas deste bloco⁶⁶ de forma a averiguar como os objectivos propostos, no que diz respeito a consolidação do mercado comum, especificamente em termos de fluxo de comércio, estão a evoluir.

⁶² Como vimos no Capítulo 2, a União Aduaneira pressupõe uma pauta aduaneira comum, face a países terceiros. De facto, a criação de uma Tarifa Externa Comum (TEC), no Mercosul, foi feita com muitas dificuldades que giraram à volta da definição da sua estrutura básica e da elaboração da lista de excepções. Os interesses antagónicos dos diversos países foram aplanados e finalmente na reunião de Buenos Aires dos 4 Estados (5 de Agosto de 1994) foi obtida a seguinte plataforma (para entrar em vigor a 1/1/95):

- Entrada em vigor da TEC com 11 níveis diferentes, de zero a 20%. Os computadores e equipamentos de telecomunicações têm diferentes direitos aduaneiros, convergindo até ao ano 2006. Os direitos aduaneiros sobre equipamentos diversos têm um gravame de 14%, convergindo no ano 2000;

- A Argentina, o Brasil e o Uruguai ficaram com 300 produtos isentos na lista de excepções à TEC, e o Paraguai com 399 produtos, como foi referido na nota anterior. Os direitos aduaneiros serão nivelados pela TEC até Janeiro de 2001, através de aumentos ou reduções anuais. O Paraguai beneficiará de um prazo mais dilatado até 2006;

- Os acordos comerciais bilaterais e sub-regionais dos países do Mercosul vigorarão até ao ano 2001 (Medeiros, 1998:369).

⁶³ Imperfeito na medida em que a União Aduaneira contém ainda uma série de disposições relativas a cláusulas de excepção e regimes transitórios para um reduzido número de produtos. De igual modo, apesar de já existir plena liberdade de circulação de capitais, não existe ainda uma livre circulação de pessoas em toda a área, pelo que não se pode verdadeiramente definir o Mercosul como Mercado Comum *tout court* (Domingues, 1999).

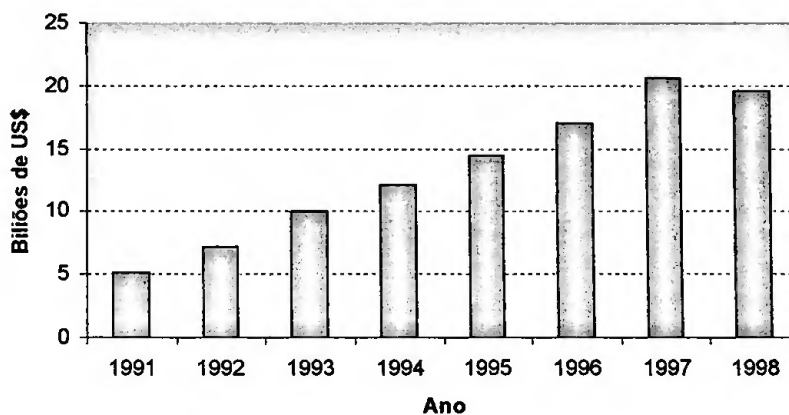
⁶⁴ O esquema 4+1 significa a renegociação, em conjunto, dos acordos bilaterais de preferências pautais negociadas entre o Mercosul e cada um dos membros da ALADI e constituirá uma etapa de acordos de comércio livre dentro da região (Medeiros, 1998).

⁶⁵ Ver secção 4.5.1

⁶⁶ Nesta secção são apresentadas estatísticas em termos do bloco, sendo os fluxos de comércio de cada país membro do Mercosul analisados no Anexo 1.

De facto, se o êxito do processo de integração do Mercosul fosse medido pela variação ocorrida no comércio intra-regional, desde 1991, poderia se concluir que foi um sucesso⁶⁷. Observou-se uma rápida evolução do comércio intra-regional, em termos absolutos, neste período, como podemos observar através do gráfico a seguir:

Gráfico 1
Evolução do Comércio Intra-Regional no Mercosul (1991 - 1998)
(Biliões de Dólares)



Fonte: Departamento de Informação da Aladi
In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

E, igualmente, uma evolução deste comércio em termos relativos, como podemos observar através da análise do quadro a seguir, onde estão demonstradas a participação do comércio do bloco em relação ao seu comércio total.

⁶⁷ Esta evolução é ainda mais notória se atentarmos para o facto de que, durante a década de 70, este comércio não chegava aos 2.000 milhões de dólares (Domingues, 1999)

Quadro 12

Comércio Intra-Mercosul em % do seu Comércio Total (1991 - 1998)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportações								
Intra-Mercosul	11,11	14,29	18,55	19,40	20,50	22,72	24,72	24,69
Row	88,89	85,71	81,45	80,60	79,50	77,28	75,28	75,31
Tot.USD (100%)	45.910.910	50.487.454	54.046.155	62.128.841	70.494.897	74.997.853	83.283.444	79.426.184
Importações								
Intra-Mercosul	15,51	18,42	19,61	19,91	18,08	20,17	20,59	20,48
Row	84,49	81,58	80,39	80,09	81,92	79,83	79,41	79,52
Tot.USD (100%)	34.264.591	40.649.222	48.105.265	62.232.661	79.660.879	86.923.755	102.476.169	96.247.171

Fonte: Departamento de Informação da Aladi

In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/appendice.htm>

Nota 1: Cálculos próprios

Nota 2: Os dados do Paraguai, em 1998, são correspondentes ao período Janeiro/Março

Como se pode verificar, a parcela das exportações intra-regionais, em relação ao comércio total do Mercosul, cresceu de 11%, no ano de 1991, para quase 25%, em 1998, e no que diz respeito às importações, de 15%, em 1991, para quase 20%, em 1998.

Porém, todo este "sucesso" no crescimento do comércio intra-regional suscitou um importante debate no meio acadêmico: estará o Mercosul a provocar desvio ou criação de comércio? Ou dito por outras palavras, será o Mercosul caracterizado como um "Building Block" ou "Stumbling Block" no que diz respeito ao processo de multilateralização do comércio e, mais abrangentemente, à globalização? (Tema abordado no Capítulo 1).

Segundo Bhalla e Bhalla (1997a), esta caracterização depende de algumas premissas assumidas e uma delas refere-se ao facto de que a existência de blocos regionais não agirão como "Stumbling Block" no crescimento global do comércio se a CC, nestes mesmos blocos, for maior do que o DC, de forma a promover o bem estar

social tanto para os países membros quanto para os não membros. Ou dito de outra forma, se tanto o comércio intra como inter-regional expandirem (ver secção 2.2.3).

Sendo assim, importa “averiguar” a posição do Mercosul neste contexto, abordando as várias opiniões no meio académico sobre o tema. Será precisamente este o objecto de análise da próxima secção.

4.2.1 A Polémica questão do Desvio do Comércio

Para alguns autores (Trein, 1999, Yeats, 1997), a consequência do notável desenvolvimento das relações dentro do Mercosul se deu às custas de um desvio de comércio.

Trein (1999) argumenta que em 1996 o Mercosul foi responsável por mais de 47% do comércio total do Paraguai, mais de 42% do Uruguai, mais de 24% da Argentina e mais de 14% do Brasil, como é demonstrado no quadro abaixo.

Quadro 13
Distribuição do Comércio dos Países Membros do Mercosul*
(Milhões de Dólares e Percentagem)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	TX DE CRES MÉDIO ANUAL 90-96
Argentina	total	16,431	20,279	16,096	28,891	39,400	38,754	45,844	15,8
	Mercosul	2,709	3,715	6,082	7,896	9,950	9,801	11,415	22,8
	% do total	16,5	18,3	37,8	26,4	25,3	25,3	24,9	-
Brasil	total	54,121	54,830	57,600	66,951	76,702	96,103	105,251	10
	Mercosul	3,763	4,725	6,346	8,921	10,505	12,975	14,863	21,7
	% do total	7	8,6	11	13,3	13,7	13,5	14,1	-
Paraguai	total	2,152	2,012	1,894	2,203	2,957	6,336	4,139	9,8
	Mercosul	746	656	721	857	1,317	2,451	1,954	14,7
	% do total	34,6	32,6	38,1	38,9	44,5	38,7	47,2	-
Uruguai	total	3,047	3,140	3,630	4,022	4,699	4,988	6,404	11,2
	Mercosul	1,134	1,214	1,376	1,825	2,269	2,317	2,743	13,4
	% do total	37,2	38,7	37,9	45,4	48,3	46,5	42,8	-

*Comércio = Exportações + Importações
Fonte: Irela, 1997

Igualmente, como demonstra o quadro acima, a taxa de crescimento médio anual do comércio de cada país do Mercosul com o bloco, entre 1990 (um ano anterior a entrada em vigor do Mercosul) e 1996 (um ano após a implantação efectiva da união aduaneira), também foi expressiva, variando estas taxas entre 13% e 14%, no caso do Uruguai e Paraguai, respectivamente, e entre 21% e 22%, no caso do Brasil e Argentina, respectivamente.

Yeats (1997), igualmente, reforça um expressivo crescimento do comércio intra-regional, no caso do Mercosul, porém salienta que este se deu em bens intensivos em capital que não são internacionalmente competitivos. Segundo o autor, como não há evidências de que o Mercosul possui vantagens comparativas nestes produtos, a explicação para o incremento do comércio intra-regional se deve às próprias barreiras (tarifárias ou não) ao comércio em relação aos países terceiros, o que acabou por causar um redireccionamento das exportações para os mercados regionais⁶⁸.

Porém, em relação à Tarifa Externa Comum adoptada pelos países do Mercosul, os autores Machado e Markwald (1997) observam que os níveis de protecção tarifária proporcionados pela mesma são sensivelmente inferiores àqueles praticados no período que precede a assinatura do Tratado de Assunção, apesar da existência de excepções em sectores específicos. E ainda, a tarifa média resultante da aplicação da TEC é de aproximadamente 14% (Dezembro de 1995), equivalente a menos da metade do valor médio das alíquotas do imposto de importação que vigorava em 1990, que era de 30%.

Estes mesmos autores defendem, ainda, que é difícil sustentar a tese de que a criação de uma união aduaneira no Mercosul tenha produzido desvio de comércio em

⁶⁸ Yeats desenvolve um polémico estudo sobre esta questão. Para o aprofundamento do mesmo, ver Yeats (1997).

relação ao resto do mundo. Estes autores referenciam o período de 1990-95, quando as importações intra-Mercosul cresceram 25%, enquanto as importações provenientes da UE e dos EUA aumentaram 23% e 22%, respectivamente (ver o quadro a seguir).

Quadro 14

Mercosul: Importações segundo distintos mercados de origem

(Em US\$ bilhões e variação %)

ORIGEM	1990	1991	VAR %	1992	VAR %	1993	VAR %	1994	VAR %	1995	VAR %	CRESC MÉDIO ANUAL (%)
Mundo	29	34	17,24	39	14,71	49	25,64	60	22,45	78	30	22
UE	7	8	14,29	9	12,5	11	22,22	16	45,45	21	31,25	23
EUA	6	7	16,67	9	28,57	11	22,22	14	27,27	16	14,29	22
Mercosul	4	5	25	7	40	9	28,57	12	33,33	13	8,33	25
Aladi*	4	5	25	6	20	7	16,67	8	14,29	11	37,5	20
Row	8	8	0	8	0	10	25	10	0	16	60	15

Nota: *Exclusivo os países do Mercosul

Fonte: Machado e Markwald, 1997

O quadro 15 nos permite visualizar o crescimento, no que se refere ao comércio intra e inter-regional, tanto nas importações como nas exportações⁶⁹, para um período maior do que o analisado pelos autores Machado e Markwald (1997).

Quadro 15

Intercâmbio Comercial do Mercosul

(Crescimento em %)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Intra-Mercosul								
Exportação	26,16	41,42	38,96	20,17	19,94	17,92	20,78	-4,74
Importação	26,6	40,92	25,97	31,38	16,55	21,44	20,33	-6,57
ROW								
Exportação	-3,87	6,04	1,73	13,77	11,91	3,41	8,18	-4,6
Importação	14,82	14,54	16,62	28,88	31,25	6,06	17,28	-6,08

Fonte: Departamento de Informação da Aladi

In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/appendice.htm>

Nota 1: Cálculos próprios

Nota 2: Os dados do Paraguai, em 1998, são correspondentes ao período Janeiro/Março

⁶⁹ Devido as distintas fontes, nos quadros 14 e 15, alguns números são ligeiramente diferentes no que diz respeito ao crescimento percentual das importações intra-Mercosul.

Ressaltamos ainda o facto de 1998 apresentar taxas de crescimento negativas, para todos os casos, cujos motivos serão analisados posteriormente, na secção 4.4..

Igualmente, o relatório da OMC (1997) conclui que o rápido crescimento dos fluxos de comércio entre os países membros do Mercosul foi acompanhado de um sólido crescimento do comércio deste com países terceiros, principalmente em relação às importações, como verificámos no quadro acima.

Domingues (1999), através da aplicação e análise de diferentes metodologias⁷⁰ conclui que o desempenho do Mercosul tem sido benéfico, quer para os países membros, quer para os países terceiros.

"As várias metodologias construídas e a análise de uma larga variedade de trabalhos empíricos são coincidentes na noção de que estamos perante um acordo de integração regional que de facto fomenta a CC, sendo esta francamente superior aos naturais efeitos de DC". (Domingues, 1999:149)

De facto, os anos de 1988-1997⁷¹ constituem não só um reforço das relações comerciais intra-regionais, como também representam um marco de abertura ao exterior em que os fluxos de comércio com as demais regiões do mundo são igualmente acrescidos. Esta abertura ao exterior demonstra uma nova postura dos seus países membros, deixando para trás o isolamento que os caracterizava nas décadas anteriores (60, 70 e 80). A parcela do comércio intra-regional é reforçada num período em que as trocas com o exterior crescem a ritmos nunca antes observados (Domingues, 1999 cita Laird, 1997⁷²).

Embora não tenhamos feito uso de análises empíricas para demonstrar se de facto houve CC ou DC na região, por ocasião da constituição do Mercosul, podemos supor, pelas análises estatísticas e algumas opiniões expostas, que este bloco, apesar do notável incremento dos fluxos de comércio intra-regional, não deixou de promover, simultaneamente, a própria abertura ao exterior. Sendo assim, podemos ainda supor

⁷⁰ Para discriminação destas metodologias, ver Capítulo 3, para os resultados obtidos, ver Capítulo 4, Domingues (1999).

⁷¹ 1988 é o ano em que Brasil e Argentina assinaram o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, pelo qual demonstraram o desejo de constituir um espaço económico comum no prazo máximo de dez anos, ver secção 4.1.1, neste capítulo.

que o Mercosul cumpre com a premissa citada na secção 4.2, que requer a criação de comércio, em segmento a constituição de um acordo de integração regional, para ser caracterizado como um “Building Block” para o sistema de comércio global.

4.3 O Investimento Directo Estrangeiro (IDE)

4.3.1 Algumas considerações iniciais

Um outro aspecto extremamente importante a ser observado, para além dos fluxos de comércio, diz respeito à evolução do Investimento Directo Estrangeiro para o Mercosul. O incremento do comércio tanto inter como intra-Mercosul foi igualmente acompanhado por um substancial aumento do IDE para o bloco, na década de 1990 (United Nations, 1998).

De facto, parece haver algum consenso na literatura no sentido de que a integração regional pode criar condições na região que favoreçam o IDE, como por exemplo, a expansão do próprio mercado interno (Devlin & French-Davis, 1999; Sachwald, 1998) e, neste sentido, o Mercosul tem certamente atraído a atenção de investidores estrangeiros⁷³.

É importante voltar a referir que a década de 1990 foi marcada, entre outros, pelas condições de financiamento internacional que mudaram de maneira dramática, inundando os mercados emergentes de recursos financeiros e atraindo novamente a atenção dos investidores estrangeiros para esta região (Lavagna, 2000).

⁷² LAIRD, S. (1997) - *MERCOSUR: Objectives and Achievements*, Geneva, WTO-TPRD

⁷³ O IDE na região da América Latina e Caribe foi comparativamente baixo entre os anos 70 e início da década de 90, sendo ainda menos expressivo durante a “década perdida” (anos 80). Este fraco investimento foi consequência, sobretudo, das baixas performances económicas, devido, principalmente, à crise do débito (*debt crises*), nesta região.

Para além dos recursos financeiros disponíveis no mercado internacional e os avanços na integração regional, a estabilização macro-económica, a liberalização do comércio, os alargados programas de privatização (principalmente no Brasil e Argentina) e a desregulamentação das políticas no que se refere ao investimento privado (tanto doméstico como estrangeiro) atraíram, substancialmente, o IDE para o Mercosul, no início da década de 1990⁷⁴ (United Nations, 1998).

E aqui lembramos novamente o Grupo de Lisboa (1994) que reconhecem na Liberalização, Privatização e Desregulamentação (ver secção 1.1.4) os “motores” do processo da globalização. A ter em conta estes “motores” e pelas estatísticas apresentadas na secção a seguir, veremos que o Mercosul não tem ficado a margem deste processo, pelo contrário.

4.3.2 Um Panorama Geral

Os países e/ou blocos regionais que mais investiram no Mercosul, entre os anos de 1990 a 1995, foram os EUA, responsáveis por 69% do total de IDE para a região, no período indicado, seguidos da UE, com 25,9% e Japão, com 3,6%, como demonstra o quadro a seguir.

⁷⁴ Em 1998, os fluxos de IDE, a nível mundial, aumentaram em quase 39% em relação ao ano anterior, (facto que demonstra a contínua aceleração da expansão internacional das empresas transnacionais, no contexto do processo de globalização). De facto, devido a uma maior concentração destes fluxos para os países industrializados (mais de 70%, comparado com os quase 60% durante o restante da década), se inverteu a tendência registada até então, do aumento dos ingressos nos países em desenvolvimento - estes receberam menos de 29% do total dos fluxos, ao invés dos 40% recebidos em meados dos anos 90. Neste contexto, a América Latina e o Caribe foram a única excepção, tanto pelo próprio dinamismo dos fluxos para a região, como pelo efeito da crise asiática. Enquanto os ingressos destinados a Ásia diminuíram cerca de 14%, os da América Latina e Caribe aumentaram quase 11% (de US\$69 404 a US\$ 76 272 milhões). Estes resultados colocaram a região quase a par da Ásia, no que diz respeito às proporções recebidas do IDE mundial, com 40,6% contra 44,3%, e muito longe de outras áreas em desenvolvimento (15,1%) (Cepal, 1999).

Quadro 16

Total do IDE para o Mercosul, 1990-1995

(Em Milhões de Dólares e percentagem do total)

<i>Origem</i>	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1990-1995</i>	<i>% do total</i>
Europa	1,126	988	801	447	1,452	3,170	7,983	27,4
Japão	158	366	97	118	33	350	1,122	3,6
EUA	1,218	1,284	3,070	4,243	4,774	6,703	21,292	69
Europa+ Japão+ EUA	2,502	2,638	3,968	5,074	6,265	10,407	30,853	100

Nota 1: Países europeus considerados: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Itália, Holanda, Portugal, Espanha, Suécia, Reino Unido e Suíça.

Fonte: Irela, 1997

Os anos subsequentes continuam a demonstrar um grande fluxo de IDE para este bloco. Em 1996, 35% do total dos investimentos na América Latina destinaram-se ao Mercosul (Trein, 1999). Segundo o relatório das Nações Unidas (1998), em 1996, o Brasil foi o sexto país, no mundo, no *ranking* dos países que mais receberam fluxos de IDE, ficando a Argentina na décima quinta posição.

Os sectores mais contemplados foram: a indústria automóvel, as telecomunicações, geração de energia, a indústria química, a banca, tanto pública como privada e as actividades comerciais e de distribuição (veja o quadro a seguir); e os países mais atractivos Argentina e Brasil (United Nations, 1998).

Quadro 17

IDE no Mercosul - Distribuição por sectores- 1997

Automóveis e Autopeças	36%
Outros (Comércio, construção)	12%
Químico e Farmacêutico	11%
Indústria Metalúrgica	9%
Comestíveis, Bebidas e Tabaco	9%
Produtos eléctricos e electrónicos	6%
Telecomunicações	5%
Gás Natural e Petróleo	5%
Mineração	4%
Energia Eléctrica	3%

Fonte: CEP, UNCTAD e Banco do Brasil

In: <http://www.mercosur.com/html/EconomiayFinanzas.html>

De facto, o Brasil foi o grande receptor de IDE no Mercosul, bastando para isto dizer que este fluxo passou de \$ 1.9 bilhões, em 1992, para \$ 29.2 bilhões, em 1998, como demonstra o quadro abaixo.

Quadro 18

IDE Para os países membros do Mercosul 1990 - 1998

(Valores em bilhões de USD)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Brasil	0.3	0.08	1.9	0.8	2.0	3.5	11.7	18.6	29.2
Argentina	1.8	2.4	3.2	2.1	2.5	3.8	4.9	4.9	4.2
Paraguai	0.08	0.08	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	...
Uruguai	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2

Nota: ... Dados não disponíveis

Fonte: IDB - Statistics and Quantitative Analysis Unit and Regional Operations Department, 1999

In: www.iadb.org

As privatizações foram as grandes responsáveis, respondendo por 27% deste investimento no país, em 1997 (Nações Unidas, 1998). E ainda, em 1998, o Brasil foi o maior receptor de IDE em toda a região da América Latina (41,6%) (Cepal, 1999).

Quadro 19
Ranking dos países que mais receberam IDE na América Latina - 1998
(% do total)

Brasil	41,6%
México	13,3%
Argentina	8%
Chile	6%
Venezuela	5,8%

Fonte: Cepal, 1999

Como exemplo, e mesmo para termos parâmetros de forma a dimensionar a representatividade deste fluxo, os países subsequentes com maior fluxo de IDE (na América Latina), como demonstra o quadro acima, foram México (13,3%), Argentina (8%), Chile (6%) e Venezuela (5,8%).

Segundo as cifras preliminares para 1999, o Brasil continua a ser o foco principal devido, em grande parte, à venda de activos estatais (telecomunicações e electricidade) e privados (activos financeiros entre outros) e a Argentina chega ao segundo lugar, devido a venda da "Yacimientos Petrolíferos Fiscais" (YPF) à empresa espanhola de petróleo Rapsol (Cepal, 1999).

Em relação às privatizações que se realizaram na região⁷⁵ em 1998 e 1999, 62,4% tiveram lugar no Brasil e 18% na Argentina. A participação estrangeira foi mais

⁷⁵ Neste parágrafo e no próximo entenda-se por região a América Latina e o Caribe.

diversificada no caso das fusões e aquisições: EUA representaram 14,8%, Espanha 8,7% e Portugal 8,4% (Cepal, 1999).

A participação dos EUA, em termos de IDE, continua a ser a mais expressiva, mas é importante notar a crescente importância que vêm assumindo os países Ibéricos. A Participação Ibérica⁷⁶ na América Latina e Caribe saltou de 29% para 72%, entre os anos de 1990 e 1998 (Cepal, 1999).

Os investimentos directos não vêm apenas de terceiros países, mas igualmente dos Estados-membros e associados, como é o caso do Chile. Há uma notável preocupação dos capitais nacionais em melhorar as suas posições dentro do mercado regional, sendo notável o número de empresas da argentina em solo brasileiro e também brasileiros na Argentina (Trein, 1999).

De facto, a América Latina e o Caribe foram as únicas regiões no mundo em desenvolvimento que aumentaram os níveis de IDE, em 1998, (ver nota 74), sendo os grandes protagonistas neste cenário Brasil e Argentina (Cepal, 1999).

Podemos assim concluir que o Mercosul, pelos fluxos de IDE mencionado, está, do ponto de vista desta análise meramente estatística, crescentemente a ser inserido no fenómeno da globalização, pelo menos no que diz respeito à categoria das finanças e capitais do fenómeno (ver quadro 1, Capítulo 1).

⁷⁶ A maior parte deste fluxo correspondeu a umas poucas empresas transnacionais espanholas e se destinou aos serviços, como as telecomunicações, a geração e distribuição de energia (electricidade, gás e petróleo) e os serviços financeiros. Estas empresas têm o intuito de se tornarem actores mundiais e aproveitaram as privatizações dos vários sectores de serviços, na América Latina, para o fazê-lo. Esta dinâmica de compra de activos existentes tem-se concentrado no Mercosul, Chile e nos países andinos (Bolívia, Equador, Colómbia, Peru e Venezuela) e, em alguns casos, tem utilizado do facto de que o governo espanhol continua a ser um importante accionista das empresas (Cepal, 1999).

Chamamos novamente a atenção para o facto de que esta não é uma "inserção uniforme", no que diz respeito ao bloco como um todo, mas bastante desigual na medida em que o Brasil e a Argentina são os grandes receptores deste IDE.

Entretanto, toda esta evolução positiva do Mercosul, tanto no que diz respeito ao fluxos de comércio intra e inter-regional quanto ao investimento directo estrangeiro para o bloco, se tornou ameaçada pela recente Crise de 1999. O abandono do controlo do câmbio da moeda brasileira, o real, frente ao dólar provocou a modificação dos termos da balança comercial entre Brasil e a Argentina, dando início a maior crise de sempre no bloco. Esta crise pôs em causa o futuro do Mercosul e estremeceu, novamente, as relações entre Brasil e Argentina, os "motores" deste processo de integração. É sobre esta crise que falaremos, a seguir.

4.4 A Crise no Mercosul

Dado o histórico de grande instabilidade macro-económica dos países da região, a "estabilidade" permanece um grande desafio para o bloco. Segundo o relatório da OMC (1997), uma das grandes prioridades dos governantes destes países recai sobre a coordenação e coesão das políticas fiscais, monetárias e cambiais de forma a atingir a estabilidade e o crescimento sustentado.

Contudo, apesar da prioridade dos governos respeitantes aos países membros do Mercosul em manterem a estabilidade na região, em Janeiro de 1999, chega a maior crise que este bloco já enfrentou.

Como referimos no primeiro capítulo, no actual estágio das relações económicas internacionais caracterizada, principalmente, pelo fenómeno da globalização (e

relembramos que a "Globalização das Finanças e Capitais" (Quadro 1) é o estágio mais avançado do fenómeno), "se os EUA espirram o mundo sofre um resfriado"... Desta vez, o espirro inicial que "resfriou" o processo de integração do Mercosul foi dado pela crise asiática, em 1997, e posteriormente, pela moratória Russa, em 1998. Ambas as crises provocaram a retracção dos capitais externos para a região e a contracção do comércio entre os países do Mercosul e com países terceiros foi rapidamente sentida (ver quadro 15 e 20). Em Setembro de 1998, por exemplo, as vendas dos produtos argentinos para o Brasil representaram 33% do total de suas exportações e, seis meses após, esta percentagem se reduziu para 21%⁷⁷.

Como consequência de tais crises e a dar continuidade a este percurso desfavorável ao processo de integração, em Janeiro de 1999, o Brasil abandona o controle do câmbio do real frente ao dólar, uma das âncoras do plano nacional de estabilização económica⁷⁸ e "inaugura" aquela que seria a maior crise do bloco.

O primeiro país a sofrer as consequências desta acção foi a Argentina, para quem o Brasil, como mencionámos anteriormente, é o maior parceiro comercial (em 1998, 30% das exportações argentinas tiveram como destino o Brasil, ver Anexo 1). A desvalorização da moeda brasileira dá início a sucessivas crises com a Argentina, ao apontar para a modificação dos termos da balança comercial entre os dois principais países do Mercosul, comprometendo, gravemente, o futuro deste bloco. Barreiras comerciais começam a ser novamente levantadas entre seus países membros e vários conflitos são iniciados⁷⁹.

⁷⁷ In <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/integr30.htm>. Para mais informações sobre tais crises, consultar este endereço.

⁷⁸ Para um histórico desta medida, consultar <http://www.indiaconsulatesaopaulo.com.br/crisis.htm>

⁷⁹ Basicamente, se observou uma série de conflitos a nível sectorial, sendo que a maioria dos conflitos se deu nos sectores industriais da Argentina e Brasil. O primeiro aplicou ao Brasil uma série de mecanismos unilaterais de protecção tarifária e não tarifária, com o propósito de evitar uma entrada massiva de produtos brasileiros no país. A partir deste momento, se inicia uma "guerra de represálias" por parte do Brasil. O sector lácteo é um exemplo, tendo o Brasil acusado por "dumping" empresas lácteas uruguaias e argentinas, entre outros países. Ocorreram, igualmente, outros conflitos bilaterais entre Argentina e

O resultado desta crise, em termos comerciais, para todo o bloco pode ser claramente demonstrado pela evolução do comércio intra-regional. Durante toda a década de 90, o intercâmbio entre os quatro países membros passou de 4.000 milhões de dólares para mais de 20.000 milhões de dólares. Entretanto, ao compararmos o primeiro quadrimestre de 1998 com o de 1999, notaremos uma significativa contracção do comércio intra-regional, como demonstra o quadro abaixo⁸⁰.

Quadro 20
Intercâmbio Comercial do Mercosul
(Milhões de Dólares)

	1º Quadrimestre									Var. %		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1998	1999	1998-1999
Exp. Intra-Merc.	4.127	5.103	7.214	10.065	12.049	14.441	17.033	20.768	20.496	6.471	4.850	-28,10%
Imp. Intra-Merc.	4.103	5.097	7.282	9.059	11.708	13.972	17.151	20.699	20.900	6.758	4.805	-28,90%

Fonte: CEI
In: <http://www.mercosur.com/html/EconomiaFinanzas.html>

De facto, em 1999, o Mercosul atravessou uma crise sem precedentes levando os governos de seus países, e não só, a acreditarem que estariam a abandonar um sonho que finalmente estaria perto de se concretizar. Entretanto, depois de um ano de sucessivos conflitos comerciais entre os dois principais membros do bloco e de negociações travadas por interesses locais, Brasil e Argentina pretendem, como prioridade para o ano 2000, a revitalização do Mercosul. Vários encontros estão a ser agendados, tendo como objectivo último, o “relançamento do bloco”⁸¹.

Brasil, nomeadamente, na indústria automotiva, siderúrgica, do papel, avícola, têxtil e de calçados. Alguns casos foram resolvidos por acordos, entretanto a resolução de outros permanece em aberto, como é o caso do sector avícola e de tecidos (in: <http://www.espectador.com/text/mercosur/mec01281.htm>).

⁸⁰ Chamamos a atenção para uma leve divergência nos números devido às diferentes fontes utilizadas

⁸¹ Esta iniciativa é, de facto, essencial para a concretização dos objectivos propostos. Lembramos que em 2000 se deu por concluída a primeira etapa do processo, significando com isto que o Mercosul passou a funcionar como uma zona de livre comércio, livre de barreiras alfandegárias, com excepção para o comércio do açúcar e automóveis. Já no ano passado (1999) Brasil e Argentina funcionavam como uma zona de livre comércio, enquanto que o Paraguai e Uruguai tiveram um ano a mais de prazo para eliminar suas barreiras sobre bens consideráveis sensíveis. A segunda etapa, prevista para a conclusão em 2001,

Encerramos esta secção fazendo uma citação de Silva (2000) no que diz respeito ao Brasil, que nos parece importante reter dada a importância que este país ocupa no “direccionamento”, se assim podemos dizer, do Mercosul:

“A forma bastante satisfatória como o país está a superar a crise cambial de finais de 1998 e inícios de 1999 mostra que a nova via está a ser trilhada com segurança e pode conduzir a dinâmicas fecundas (...)”

Pelo acima exposto, podemos acreditar que este processo de integração regional perdurará, apesar deste “grande susto”... e a globalização a isso “obriga”! (Silva, 2000).

4.5 O Mercosul e os principais relacionamentos externos

Uma vez pesquisados os fluxos de comércio intra e inter-regional e IDE para o Mercosul, lançaremos agora um olhar sobre os seus principais relacionamentos externos, igualmente importantes para “situar” o Mercosul no actual cenário económico internacional.

Esta análise se faz importante uma vez que, segundo o actual presidente do Brasil, Fernando Henrique Cardoso, o Mercosul pretende desenvolver um modelo de integração diversificado, buscando não apenas consolidar-se internamente como bloco económico, capaz de competir eficazmente a nível global mas, ao mesmo tempo, ampliar seu relacionamento externo, adquirindo relevância cada vez maior no cenário internacional (Cardoso/Soares, 1998).

implica na uniformização de todas as barreiras externas, salvo algumas excepções em bens de capital, enquanto que a última etapa prevê a consolidação do mercado comum.

Com este propósito, diferentes negociações estão em decurso, indo desde os acordos de livre comércio com o Chile e a Bolívia, passando pela integração hemisférica no âmbito da Área de Livre Comércio nas Américas (ALCA) e, ainda, por uma proposta alternativa a esta integração (SAFTA - South American Free Trade Area) até a assinatura do Acordo Quadro de Cooperação Económica e Comercial com a UE, em 1995. E não só, há ainda negociações com o CARICOM, com a CER (Austrália e Nova Zelândia), a CIR (Rússia), com a ASEAN, com a China, com o Japão, com a SADC (África do Sul), com a Índia, com o Canadá, com a Suíça.

De facto, três temas constituem os pontos fulcrais da articulação externa do Mercosul (Machado/Markwald, 1997):

- A renegociação, no formato 4+1, dos acordos firmados bilateralmente pelos parceiros do Mercosul com os demais países membros da Aladi, entre os quais incluem-se os acordos assinados com o Chile e Bolívia;
- As negociações relacionadas com a constituição da Alca, previstas para serem finalizadas até o ano 2005;
- As negociações envolvendo o acordo UE - Mercosul;

É, precisamente, sobre os principais acordos descritos acima que falaremos a seguir, de forma a melhor visualizar a postura do Mercosul frente a países e/ou blocos regionais terceiros.

Antes de avançarmos, porém, gostaríamos de referir mais uma vez que, como foi colocado no Capítulo 2, uma das características do Novo Regionalismo é justamente as relações estabelecidas entre Norte-Sul⁸²... Sendo assim, os relacionamentos externos do Mercosul no âmbito da Alca ou UE parecem ser um bom exemplo desta mudança de paradigmas...

4.5.1 O Chile e a Bolívia

Os países do Mercosul acordaram que as futuras negociações entre o bloco e os demais países da ALADI serão conduzidas de forma a estabelecer directamente acordos de livre comércio o que, na prática, significa suprimir a etapa de renegociação das tarifas preferenciais, já acordadas bilateralmente entre os países⁸³. As únicas excepções deveriam ser os acordos já assinados com o Chile e com a Bolívia, que garantem o acesso destes países ao Mercosul, na condição de parceiros associados (Machado/Markwald, 1997:205).

De facto, o Chile e o Mercosul assinaram, em Junho de 1996, o Acordo de Complementação Económica nº 35 (ACE 35), o qual permite a integração parcial do Chile através da constituição de uma zona de livre comércio entre os cinco países, num período médio de dez anos, sem que este último país seja obrigado a adoptar as alíquotas de importação da TEC⁸⁴.

A liberalização comercial deverá seguir um programa de diminuição tarifária automática e progressiva. Assim como acontece no Mercosul, há uma lista de excepções temporárias para os produtos considerados “sensíveis” que começarão a ter suas tarifas reduzidas a partir do 10º ano e tendo o 15º ano como prazo máximo para a total liberalização.

Não sendo um parceiro pleno do Mercosul, o Chile não tem direito a voto. Entretanto, os representantes chilenos poderão participar das reuniões do Mercosul

⁸² Relembramos que no Velho Regionalismo, Capítulo 2, as relações se davam entre o Sul-Sul ou Norte-Norte.

⁸³ Este estoque de produtos negociados no âmbito dos acordos da ALADI é conhecido em termos técnicos como “património histórico” (Machado/Markwald, 1997).

⁸⁴ O Tratado de Assunção veda a entrada de novos países ao bloco de outra forma que não por meio de adesão plena à união aduaneira, o que implica a adopção das alíquotas de importação da TEC. Com poucas excepções, a tarifa aduaneira do Chile é uniforme em 11% (Machado e Markwald, 1997:205).

em que estejam sendo discutidas questões que possam afectar o comércio e o investimento⁸⁵.

Os termos do acordo comercial Mercosul - Chile demonstram que, para além das motivações de ordem económica, a ampliação de acordos regionais enfrenta obstáculos relacionados com a existência de interesses divergentes intra-blocos⁸⁶.

A Bolívia, por sua vez, foi o primeiro país a negociar com o Mercosul e, em 1995, firmou com este bloco o Acordo de Complementação Económica nº 34 (ACE 34) de carácter transitório que viria a ser substituído, em 1996, pelo ACE nº 36. Este último entrou em vigor em 1º de Janeiro de 1997 cujo objectivo, assim como no caso do Chile, é o da formação de uma ZLC, no prazo de 10 anos, quando a maior parte das barreiras ao comércio intra-regional já deverão ter desaparecido.

É importante ressaltar, numa perspectiva de médio e longo prazos, o significado estratégico da associação dos dois países ao Mercosul. O Chile dá uma dimensão bioceânica à união aduaneira: o mercado ampliado estende seu território do Atlântico ao Pacífico e abre os portos chilenos para produtos do Mercosul alcançarem a Ásia. A Bolívia, no centro do Continente, actua como ponte com a Comunidade Andina e como interligação energética (gás natural) e de transporte (hidrovia) (Medeiros, 1998).

Por fim, reforçamos que estes dois países não são membros plenos, uma vez que não possuem a intenção de "concluir" o processo de integração do Mercosul, ou

⁸⁵ Questões tais como, regime de origem, salvaguardas, serviços, transporte, cooperação técnica, entre outros.

⁸⁶ A menor competitividade relativa da agricultura de clima temperado do Chile frente à da Argentina gerou, por exemplo, um amplo elenco de excepcionalidades quanto aos produtos e prazos para implementação da zona de livre comércio. Este é o caso, por exemplo, do trigo e da farinha de trigo chilenas, tratados como produtos "sensíveis especiais", para as quais as tarifas permanecerão as mesmas durante os próximos dez anos, quando finalmente entrarão em regime de desagravação, previsto para se estender por cinco a oito anos, respectivamente (Machado/Markwald, 1997:206).

seja, não pretendem participar da União Aduaneira e adoptar uma Tarifa Externa Comum.

4.5.2 A Integração Hemisférica

4.5.2.1 Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)

Em Dezembro de 1994, realizou-se, em Miami, a primeira Cúpula Presidencial que deu início às negociações para o estabelecimento de uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). Aproximadamente três anos depois, em Abril de 1998, uma Segunda Cúpula das Américas se realizou em Santiago do Chile, ocasião em que o projecto é formalmente lançado, definindo-se 2005 como o ano a partir do qual seria implantado. Essa proposta do governo norte-americano, que tinha como objectivo abranger todo o continente, menos Cuba, fora precedido pela iniciativa do Presidente George Bush que, em 1990, lançava a "Iniciativa Para as Américas" que, estendendo-se do Alaska à Terra do Fogo, constituiria um prolongamento NAFTA.

Sendo assim, os principais objectivos propostos para tão ambicioso projecto foram (Nogués/Quintanilla, 1993):

- Eliminar todas as barreiras, tarifárias ou não, ao comércio, de acordo com um calendário específico;
- Incluir os serviços;
- Estabelecer um mecanismo para "coordenar" as disputas sobre a implementação dos acordos e tratamentos dos investidores;
- Assegurar que os direitos da propriedade intelectual serão protegidos;

- Criar provisões especiais para o comércio e acesso aos recursos naturais e produtos baseados em recursos naturais;
- Incluir provisões técnicas e de segurança tais como regras de origem e regras para a saúde pública, entre outros;
- Estabelecer disciplina para categorias específicas das acções do governo tais como subsídios, e o uso de políticas de câmbio restritivas e controlos.

Entretanto, os países deveriam preencher certos requisitos para a adesão às negociações no âmbito deste acordo de livre comércio (Nogués/Quintanilla, 1993) tais como:

- 1 Ter capacidade institucional de preencher, a longo prazo, as políticas económicas e os compromissos e requeridos para assegurar o sucesso do acordo de livre comércio;
- 2 Estar compromissado com um estável ambiente macro-económico e políticas orientadas pelo mercado antes das negociações começarem;
- 3 Estar compromissado com o sistema multilateral de comércio (Art XXIV do GATT);
- 4 Ter demonstrado progresso em alcançar regimes de comércio aberto (achieving open trade regimes) e ser membros do GATT/OMC.

Talvez o requisito mais difícil a ser cumprido seja o que se refere à estabilidade macro-económica dos países da América Latina... dada as constantes “crises” económicas a que estão submetidos a maioria destes países. Como exemplo, citamos a crise no Mercosul, em 1999, referida na secção anterior⁸⁷.

⁸⁷ Esta crise gerou um impasse entre Brasil e Argentina produzindo, para além da queda do comércio entre ambos os países (ver secção 4.4), a percepção de que o Mercosul teria se esgotado, podendo enfraquecer, assim, uma possível estratégia conjunta...

Apesar de todas as exigências expostas e de seus “ambiciosos” objectivos, o lançamento do projecto contou, de início, com o entusiasmo dos potenciais futuros parceiros, ‘localizados abaixo da linha do Equador’. Posteriormente, entretanto, passou a ser encarado com restrições, principalmente pelo Mercosul e, mais especificamente, pelo Brasil. Este receio teve como fundamento a assimetria de poder no âmbito do continente onde convivem a potência hegemónica mundial com potências médias regionais e sub-regionais e países pequenos, com pouco ou nenhum poder⁸⁸.

Tal situação tem sido, de alguma forma, contornada e neutralizada pela multiplicidade de articulações e acordos entre os países da região, especialmente sul-americanos que, tomando a forma de zonas de livre comércio, de projectos de integração económica e de propostas de mercados comuns, abrem caminho para a formação de actores colectivos com maior força de negociação no cenário regional e global. Esta abordagem “por blocos” (Nafta, Mercosul, MCCA, PA, Caricom) tem o apoio do Mercosul que sempre considerou que negociações inter-blocos são mais frutíferas do que o estabelecimento de acordo bilaterais (Domingues, 1999:51 referencia Almeida, 1993)⁸⁹. Segundo o autor referenciado, o facto da ALCA ser o resultado da convergência de vários acordos regionais já estabelecidos proporciona maior visibilidade a esses mesmos acordos e, conseqüentemente, um acrescido poder de negociação.

⁸⁸ Além disso, há outras razões (Domingues, 1999) pelas quais esta iniciativa tem sido “evitada”: (i) os produtos originados no Mercosul têm grandes dificuldades de penetrar no mercado norte-americano, sendo submetidos a fortes barreiras não-tarifárias. O Brasil, principalmente, é punido em relação a vários produtos como açúcar, suco de laranja, calçado, aço e tabaco, considerados como velhos focos de atrito nas negociações com os EUA. (ii) o Mercosul teme que a ALCA o direcione para a exportação de produtos primários, comprometendo assim o crescimento de um sector industrial competitivo que, como já vimos, é um dos seus principais objectivos. (iii) A entrada do Mercosul na ALCA provocaria um desvio de importações provenientes de importantes parceiros comerciais, como por exemplo a Europa, o que seria respondido com possíveis retaliações comerciais (e parece ser mesmo o receio da formação deste grande bloco hemisférico que deu novo impulso às negociações da UE com o Mercosul, como veremos mais adiante).

⁸⁹ ALMEIDA, P. (1993), O Mercosul no contexto regional e internacional, *Política Externa*, Vol.2, Nº2, pp. 151-161.

De facto, o Mercosul e o Nafta se tornaram os principais actores no que diz respeito à definição do futuro da ALCA. Apesar do comprometimento dos governantes daqueles dois blocos na constituição da ALCA, o processo tem sido complexo, devido à fortes divergências na escolha “do melhor caminho a seguir”. Há um certo receio de que a extensão do Nafta e o alargamento do Mercosul possam levar a criação de dois blocos distintos neste hemisfério. Esta visão é reforçada pelo baixo nível de comércio entre os dois blocos: o Nafta não é o principal parceiro do Mercosul, ocupando este lugar a UE, como é demonstrado no quadro 20⁹⁰ (Irela, 1997).

Sendo assim, apesar de ser fortemente ambicionada pelos EUA, esta iniciativa não ocupa um lugar prioritário na agenda do Mercosul, pelo contrário, as negociações se prolongam a nível do discurso mas, na prática, pouco ou nada ainda foi feito⁹¹. Esta “despreocupação” com o *timing* para a implementação da ALCA pode ser comprovada através das palavras do próprio presidente do Brasil, Fernando Henrique Cardoso (Cardoso/Soares, 1998:244):

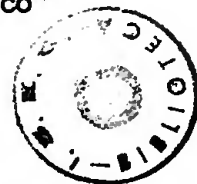
Fizemos uma reunião em Belo Horizonte, preparativa da cúpula de Santiago (1998), para lançar a política da ALCA e decidimos que a negociação será global e deverá ser consensual. Não queremos negociar como ocorreu durante o 'Uruguai Round', uma negociação caso a caso. Se for assim, não conseguiremos negociar o que nos interessa. Por isso, a negociação da ALCA é uma negociação para alguns anos (...)

Não há dúvidas de que a criação de uma área de livre comércio desta dimensão irá provocar reacções de outros importantes blocos que poderão passar para uma abordagem mais defensiva, nas suas relações comerciais com o NAFTA e com o próprio Mercosul, ou pelo contrário, de aproximação, como podemos

⁹⁰ Os dados deste quadro se referem aos EUA, UE, Chile, Bolívia entre outros.

⁹¹ De um modo geral, o Brasil entende que as negociações da ALCA não devem ser aceleradas, sobretudo com vistas a não prejudicar a fase de consolidação e aprofundamento do MERCOSUL. Também há consenso no sentido de que as desagravações tarifárias, na área de produtos industriais, devem ser feitas com a devida cautela para não inviabilizar amplos sectores da indústria brasileira (<http://www.mre.gov.br/nalca/teste.htm>).

exemplificar pelo recente acordo de Comércio Livre assinado entre a UE e o México⁹² e com o próprio acordo assinado entre o Mercosul e a UE.



Não há ainda respostas concretas sobre o que acontecerá a este acordo, uma vez que, como anteriormente referimos, pouco foi realizado para além do discurso político. Mas alguma reacção já pôde ser notada. Neste caso, pelo próprio Mercosul, mais especificamente o Brasil, como veremos a seguir.

4.5.2.2 South American Free Trade Area (SAFTA)

Em 1992, dois anos após o lançamento da "Iniciativa para as Américas", o Brasil lança a 'Iniciativa da Amazónia' visando o estabelecimento de acordos de comércio com os países daquela região (Peru, Bolívia, Equador, Colómbia, Venezuela, Guiana e Suriname) e no seguimento desta iniciativa, em 1993, o Brasil faz uma proposta ainda mais ambiciosa: a criação de uma área de livre comércio na América Latina.

Esta nova área de livre comércio seria negociada em coordenação com os parceiros do Mercosul, fixando preferências tarifárias para os demais signatários e tendo como objectivo a liberalização do comércio na região no prazo máximo de 10 anos⁹³. O acordo incluiria não só as questões referentes ao comércio de bens, mas igualmente os serviços, os fluxos de investimento e a sensível questão dos concursos públicos.

⁹² A União Europeia e o México assinaram em 23/03/00 um acordo de livre comércio que irá eliminar até 2007 todas as taxas alfandegárias entre os dois lados. Trata-se do mais amplo acordo fechado pela UE com um país fora da Europa. Quando o acordo entrar em vigor, em 1º de Julho de 2000, 48% das exportações de produtos industriais do bloco europeu irão entrar no México sem pagar taxas, enquanto 82% dos produtos industriais mexicanos terão o mesmo tratamento na UE. É de salientar ainda que a UE respondeu por 16,2% do investimento estrangeiro directo no México em 1999, mesmo sem a existência do acordo (Fonte: Agência Estado, 23/03/00 in: <http://www.aduaneiras.com.br/noticia/index.htm>).

⁹³ Os avanços desta iniciativa têm sido limitados dado que estão condicionados pelo sucesso das negociações hemisféricas (Domingues, 1999).

Os objectivos propostos foram ([http://www. Brasil.org.uk/artig6.html](http://www.Brasil.org.uk/artig6.html)):

- Promover o desenvolvimento económico e social, acelerando a liberalização do comércio entre os países da América Latina;
- Estreitar as relações entre o PA e o Mercosul de forma a aumentar o envolvimento do Chile no processo de integração latino americano e promover o estreitamento das relações entre o Mercosul e os outros países da América Latina;
- Fortalecer a ALADI e o fórum para as negociações de liberalização do comércio regional;
- Promover a expansão do comércio na América Latina, que já representa um significativo mercado para o Mercosul;
- Fortalecer o processo de integração Latino Americano e criar condições para facilitar a participação dos países desta região no sistema multilateral de comércio.

A ideia “declarada” do Brasil, por ocasião da criação da SAFTA, era a de que esta se constituiria em um passo seguro no processo de integração hemisférica. Todos os objectivos propostos visam o fortalecimento da América Latina enquanto região capaz de negociar com “força” no sistema multilateral de comércio. Não seria então uma alternativa ou até uma defesa em relação à ALCA? O medo de ver a região dominada pelos “primos ricos do norte” não teria levado o Brasil a propor a SAFTA como alternativa ao possível “domínio” norte-americano em todo o continente? As evidências levam a crer que sim...

4.5.3 O Mercosul e a UE

A intensificação do diálogo entre o Mercosul e a UE pode ser contextualizada tendo em consideração dois factores: (i) por parte do Mercosul, a estratégia seguida é

a da diversificação de suas relações⁹⁴ e o fortalecimento de sua posição como bloco comercial global e independente no cenário económico internacional (Irela, 1997); (ii) no que diz respeito a UE, sendo o Mercosul o seu maior e mais dinâmico mercado na América Latina para o fluxo de bens, serviços, e IDE, o estabelecimento da ALCA representou de certa forma uma ameaça as suas relações com o mesmo, pelo que sentiu a necessidade de estreitar as próprias relações com este importante mercado (Hillcoat, 1997).

Este “estreitar de relações” teve como resultado a assinatura do Acordo-quadro inter-regional de cooperação entre a UE e o Mercosul⁹⁵, assinado em 15 de Dezembro de 1995, cujo objectivo principal é “o aprofundamento das relações entre as partes e a preparação das condições para a criação de uma associação inter-regional” (Acordo Quadro 95, Título I, Art2º, 1)⁹⁶.

Com o propósito de estreitar as relações políticas e económicas entre os dois blocos, este acordo possui quatro elementos inovadores (Irela, 1997):

- Irá preparar a liberalização recíproca e progressiva de todo o comércio;
- Se constitui de um acordo misto na medida em que inclui diferentes níveis de competência da UE (comércio e cooperação) e competência dos Estados membros (investimento e serviços);
- Abre um diálogo político regular ao nível presidencial, ministerial e técnico entre a UE e o Mercosul;

⁹⁴ A diversificação das relações do Mercosul com outros parceiros que não a ALCA representa uma “alternativa”, se assim podemos dizer, a esta última. Seria uma forma de contrabalancear o potencial domínio que os Estados Unidos teriam na região, no contexto de uma integração envolvendo todo o continente americano (Irela, 1997), como referenciámos na secção anterior.

⁹⁵ A assinatura deste Acordo-quadro foi pioneiro neste tipo, na medida em que foi o primeiro acordo assinado entre duas uniões aduaneiras não vizinhas.

⁹⁶ Jornal Oficial das Comunidades Europeias, L 69, Março 1996

- Proporciona uma ampla cooperação económica incluindo a promoção do investimento, assim como a cooperação na integração de áreas como ciência e tecnologia.

O primeiro ponto citado, referente à liberalização recíproca e progressiva de todo o comércio, merece algumas considerações, dado que as relações comerciais entre a da UE e o Mercosul apresentam um “certo desnível”. Isto quer dizer que enquanto a UE é o principal parceiro do Mercosul, representando em 1998, 25% das suas exportações totais e 28% de suas importações totais (veja quadro 20), o Mercosul participou em menos de 2% no comércio externo da UE. E ainda, a pauta das exportações do Mercosul para a UE é maioritariamente composta por produtos alimentares, ao passo que a das importações está concentrada em produtos de maior valor agregado (Thorstensen, 1995; Trein, 1999).

Face ao exposto acima, a existência de excedentes na produção agrícola na Europa bem como o impacto dos acordos preferenciais de comércio que a União Europeia tem assinados com países da Europa central e do Mediterrâneo⁹⁷ colocam as exportações do Mercosul em situação pouco favorável. A concentração de exportações do Mercosul em áreas tão sensíveis como a agrícola e de alimentos, adicionado à relutância da UE em abrir seu comércio para estes produtos, representa o maior empecilho ao avanço nas negociações para o estabelecimento da área de livre comércio.

⁹⁷ Os acordos preferenciais estabelecidos pela UE com alguns de seus parceiros considerados prioritários são peças fundamentais na política de comércio externo europeia e estão estabelecidos através de uma profunda e complexa rede de privilégios, negociados desde 1972, com um sistema de acordos preferenciais entre a UE, a EFTA, os países mediterrâneos, os ACP (África, Caraíbas e Pacífico) e os países da Europa Central e Oriental. O sistema inclui arranjos de diferentes níveis de preferências que vão desde a criação de um mercado comum com os países da EFTA, uma zona de livre comércio com os países da Europa Central e de Leste, além de preferências que incluem tarifas nulas ou reduzidas e entendimentos para uma administração privilegiada do comércio entre eles. Em relação aos países mediterrâneos e aos ACP, existem preferências nas tarifas e nas quotas de importações (Thorstensen, 1995).

De facto as negociações tem se arrastado quanto a esta questão e em cimeira realizada entre os dois blocos em 1999, no Rio de Janeiro, ficou decidido que o início da discussão em relação aos “produtos sensíveis” irá acontecer em 2001⁹⁸, data considerada como limite por países como Portugal, Espanha e Itália. A França é o país que mais se opõe a liberalização do comércio em relação aos produtos agrícolas uma vez que é o país que mais se beneficia dos subsídios no âmbito da PAC (Política Agrícola Comum)⁹⁹.

Porém, apesar de todo o diálogo estabelecido, pouco se fez de efectivo. Reforçamos que enquanto a UE é o principal parceiro externo do Mercosul, em termos de trocas comerciais (ver quadro 20), este não ocupa, “por enquanto”, um lugar prioritário na agenda europeia.

Entretanto, tal prioridade parece estar mudando... Segundo o actual comissário para assuntos de Comércio Exterior da UE, Pascal Lamy, o Mercosul será a prioridade número um da UE¹⁰⁰, excluídos os países do continente e outros ao sul do Mediterrâneo, como Israel¹⁰¹.

A relação UE *versus* Mercosul irá depender, ainda, de como as relações deste último bloco com a ALCA se desenvolverá. Em relação à opção pela ALCA ou UE, o ministro dos negócios estrangeiros do Brasil, Luís Felipe Lampreia, declarou em 15 de Maio de 1997 que o diálogo comercial com a UE é tão importante quanto as negociações sobre o futuro da ALCA que, de qualquer forma, não poderá prejudicar as relações do Mercosul com a UE (Irela, 1997).

⁹⁸ Trata-se de uma data “referência”, uma vez que não consta do documento do Rio.

⁹⁹ Diário Económico, 1999 in: <http://www.aduaneiras.com.br/noticia/index.htm>.

¹⁰⁰ Segundo Pascal Lamy, o maior interesse da UE no Mercosul e no Brasil são as áreas de serviços e indústria. “Mesmo que o Brasil não queira ou não possa incluir todos os sectores dessas duas áreas a UE está disposta a negociar o que for preciso e até fazer um acordo de transição mais flexível, compatível com o nível de desenvolvimento de cada país” declarou (Agência Estado, 23/03/00, in : <http://www.aduaneiras.com.br/noticia/index.htm>).

Esta posição vem a reforçar o que dissemos anteriormente sobre o interesse do Mercosul em diversificar, o quanto possível, suas relações externas e se estabelecer no cenário económico internacional como um "actor" global e independente.

Concluimos esta secção 4.5 com o quadro a seguir, que melhor ilustra o relacionamento comercial do Mercosul com os seus principais parceiros externos.

¹⁰¹ Gazeta Mercantil Latino Americana, 27/03/00 in <http://www.aduaneiras.com.br/noticia/index.htm>

Quadro 20

Mercosul: trocas comerciais com parceiros externos, 1990 - 1998

(Imp e Exp em %)

Países Destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total Intra- Merc									
Imp	15	16	19	20	20	18	21	21	22
Exp	9	11	14	19	19	20	23	25	25
Com. Andina¹									
Imp	2,43	2,65	2,08	1,67	1,78	1,95	2,16	1,94	1,62
Exp	2,55	3,34	3,55	3,50	3,90	3,76	3,08	3,33	3,52
Bolívia									
Imp	1	0,84	0,40	0,28	0,27	0,22	0,24	0,17	0,15
Exp	0,55	0,82	1	1,13	1,07	1,12	1,1	1,42	1,37
Chile									
Imp	2,30	2,45	2,42	2,14	2,11	2,29	1,19	1,82	1,70
Exp	2,14	2,69	3,17	3,32	3,34	3,91	3,85	3,85	3,58
EUA									
Imp	20	21	20	21	19	20	20	21	21
Exp	21	17	17	18	18	15	15	14	15
UE									
Imp	21	22	22	23	26	26	26	26	28
Exp	31	32	30	27	27	26	24	23	25
Total Extra- Merc									
Imp	85	84	81	80	80	82	79	79	78
Exp	91	89	86	81	81	80	77	75	75
Total Geral (US\$) (100%)									
Imp	27.367	32.328	38.858	46.178	59.800	75.708	83.481	98.992	95.552
Exp	46.433	45.911	50.487	54.046	62.127	70.494	74.947	83.473	81.426

Nota 1: Comunidade Andina: Bolívia, Colómbia, Equador, Peru e Venezuela

Fonte: CEI

In: <http://www.mercosur.com/html/EconomiayFinanzas.html>

De facto, o principal parceiro comercial externo do Mercosul é a UE, representando, em 1998, 28% do total de suas importações e 25% de suas exportações (como já tivemos a oportunidade de referir anteriormente). É interessante observar que estes percentuais são maiores dos que os relativos ao próprio comércio intra-regional (em % do comércio total). A seguir vem os EUA com 21% do total de suas importações e 15% de suas exportações, sendo o comércio com os países associados, Chile e Bolívia, menos expressivo.

De facto, o crescente comércio e relacionamento com países e/ou blocos externos, ao mesmo tempo em que as relações comerciais intra-bloco evoluem, fazem com que alguns autores (Machado/Markwal, 1997; IRELA, 1997) referenciem o Mercosul como um caso de “Regionalismo Aberto”...

4.6 Mercosul: Um caso de Regionalismo Aberto

Não iremos comprovar aqui se trata ou não de um “Regionalismo Aberto”, mesmo porque, como tivemos a oportunidade de verificar na secção 2.1.3, trata-se de um conceito novo e de pouco consenso quanto ao seu significado. Deixaremos, entretanto, algumas indicações quanto a forma que este bloco económico é referenciado no actual cenário económico internacional.

O Mercosul pode ser referenciado como um caso de “Regionalismo Aberto”, no sentido de que não se trata de um bloco “fechado” aos demais, ou de uma “fortaleza”. Dito por outras palavras, não foi criado como um processo fechado, mas como um instrumento para acrescer a capacidade dos seus países membros em participar activamente nos mercados internacionais (IRELA, 1997).

Um dos pontos que sustentam esta “referência” diz respeito ao nível da TEC. Segundo Machado e Markwald (1997) a implementação plena da TEC representará a fixação de níveis de protecção compatíveis com a manutenção de um mercado regional aberto. De facto, como foi visto na secção 4.2.1, segundo estes mesmos autores, o crescimento do comércio intra-regional não foi feito às custas do comércio com o resto do mundo, mas em conjunto com este, aspecto considerado fundamental por tais autores para referenciar o bloco como um caso de “Regionalismo Aberto”.

Desta forma, o Mercosul é primeiramente uma plataforma de conexão com o resto do mundo (objectivo final) fazendo da criação do mercado interno um instrumento para tal, cuja visão passa a ser maximizar os benefícios da liberalização intra-regional em um contexto de "Regionalismo Aberto" (IRELA, 1997: 4).

Uma clara amostra de que os países membros concebem o Mercosul como uma plataforma de conexão com o resto do mundo, diz respeito ao facto de que, apenas em um ano e meio após a constituição da união aduaneira, o Mercosul concluiu o seu primeiro acordo de livre comércio, neste caso com o Chile, e pouco mais tarde, com a Bolívia, como já referimos anteriormente, na secção 4.5.1..

De facto, o estabelecimento destes vários acordos externos (ver secção 4.5) demonstram a intenção de eliminar, parcial ou totalmente, as preferências concebidas no âmbito do Mercosul. Este fenómeno não seria concebido no caso de um acordo regional, em que o objectivo fosse a discriminação ou a construção de uma "fortaleza" (Mercosur, 1997).

Isto quer dizer que se trata de um "Regionalismo Aberto" na medida em que o crescimento e evolução das relações comerciais intra-bloco não se deu às custas do relacionamento com o resto do mundo, pelo contrário, é crescente a preocupação em ampliar as relações comerciais com países terceiros. Mas será esta uma postura ou uma condição suficiente para ser caracterizado com tal?

Como tivemos a oportunidade de verificar na secção 2.3.1, primeira parte deste estudo, Bergsten (1997) propôs cinco definições para o tema. Ao analisarmos o Mercosul sob cada uma destas definições, poderemos concluir que:

(i) O Mercosul não se encaixa na primeira definição, dado que a sua capacidade para receber novos parceiros não é “total”;

(ii) Tampouco se encaixa na segunda, uma vez que a liberalização do comércio não se estende, incondicionalmente, a todos os outros parceiros membros do comércio.

(iii) Quanto a terceira, extensão condicional da Cláusula da NMF, também não se aplica. O Mercosul ainda não se mostrou favorável a “oferecer” a generalização da redução de suas barreiras para todos os não membros que concordassem em seguir os seus passos...

(iv) A quarta definição, entretanto, seria a que mais se aproxima do “Regionalismo Aberto” propagado pelo Mercosul. Como vimos anteriormente, este bloco económico persegue os seus objectivos regionais, sem prejuízo do seu relacionamento comercial a escala global, utilizando a OMC como um meio para tal;

(v) Por fim, em relação a quinta definição, esta também não se aplica, dada as dificuldades na harmonização alfandegária, mesmo dentro do próprio bloco.

Portanto, dentro das definições de Bergsten (1997), poderíamos considerar o Mercosul como um caso de “Regionalismo Aberto”, apenas considerando a sua quarta definição... Porém, esta definição parece não o fazer diferente e/ou especial em relação aos demais blocos de integração económica, uma vez que, segundo o autor em questão, todos os acordos de integração regional participaram nas negociações do GATT, no pós guerra, com o objectivo de adoptarem, *de facto*, esta aproximação.

Chamamos, rapidamente, a atenção para o facto de que a última rodada da OMC, a "Rodada do Milénio" acontecida em *Seattle*, em Novembro de 1999, foi considerada um fracasso, devido a falta de consenso entre os 135 países membros, sobre vários temas, entre eles, os subsídios agrícolas¹⁰².

Portanto, se *de facto* vários países estão a tentar a redução de suas barreiras ao comércio em uma escala global e por ocasião das várias rodadas do GATT/OMC, o resultado desta última é um claro exemplo da dificuldade em alcançar o objectivo da "liberalização global", mesmo que os diversos países façam parte, neste caso, de acordos de integração regional do tipo aberto.

Contudo, apesar da dificuldade no estabelecimento de uma "liberalização global", o conceito de "Regionalismo Aberto" procura assegurar que os actuais acordos de integração regional se caracterizam, na prática, mais como "Building Block" na liberalização mundial do comércio, do que como "Stumbling Block" (Bergsten, 1997).

Como foi analisado na secção 4.2.1 o Mercosul pode ser identificado como um "Building Block" para a liberalização mundial do comércio e, portanto, não parece ser erróneo referi-lo como um caso de "Regionalismo Aberto".

De facto, observou-se no Mercosul a manutenção de elevados índices de comércio inter-bloco, o estabelecimento de uma "rede de relacionamentos" e acordos externos e a criação de comércio (embora esta última opinião não seja unânime, como vimos anteriormente na secção 4.2.1), elementos essenciais para identificar a abertura do bloco ao SCI.

¹⁰² Gazeta Mercantil, 13/01/2000 in <http://www.aduaneiras.com.br/noticia/index.htm>

4.7 Conclusões do Capítulo 4

Após o fracasso das “primeiras respostas” ao fenómeno da globalização, dadas através dos acordos de integração regional de “primeira vaga” na América Latina¹⁰³, as medidas do “Consenso de Washington” passam a ganhar “corpo” e, já na década de 90, com os processos nacionais de abertura comercial, foram finalmente dadas as condições para uma liberalização comercial sem precedentes, que se expressou através da multiplicação dos chamados acordos “de nova geração” da ALADI, sendo o mais expressivo o acordo do Mercado Comum do Sul - Mercosul.

Este novo acordo de integração regional, de “segunda vaga” do fenómeno da regionalização, é marcado por uma postura *outward-looking*, se propondo a abandonar o proteccionismo outrora existente na região e, por isso, adoptando medidas de abertura à economia internacional. Trata-se, assim, da elaboração de uma nova resposta ao fenómeno da globalização...

Com o propósito de uma melhor e mais expressiva inserção na economia global o Mercosul se lança com dois grandes objectivos: o primeiro se refere a criação de um mercado comum com a livre circulação de bens, serviços e factores de produção e o segundo, a sua intenção de utilizar este acordo de integração regional como uma ferramenta para ganhar competitividade internacional.

Houve, de facto, um incremento, sem precedentes nos fluxos de comércio intra-regional (a parcela das exportações intra-regionais, em relação ao comércio total do Mercosul, cresceu de 11%, no ano de 1991, para quase 25%, em 1998, e no que diz respeito às importações, de 15%, em 1991, para quase 20%, em 1998) e, ainda, a região passou a atrair cada vez mais a atenção de investidores internacionais, sendo o destino preferido destes o Brasil (bastando dizer que em 1998 este país registou o maior fluxo de IDE para a América Latina (41,6%)) (Cepal, 1999).

¹⁰³ Cujo marco final foi a crise de 1983, como vimos no Capítulo 3.

Podemos acreditar que a integração regional criou condições que favoreceram o IDE, como por exemplo, a expansão do próprio mercado e não só, a estabilização macro-económica, a liberalização do comércio, os alargados programas de privatização (principalmente no Brasil e Argentina) e a desregulamentação das políticas no que se refere ao investimento privado (tanto doméstico como estrangeiro) tiveram um papel fundamental¹⁰⁴.

Lembramos que toda esta dinâmica, liberalização, privatização, desregulamentação é reconhecido pelo Grupo de Lisboa (1994) como os “motores” da globalização e ainda, como vimos no Capítulo 1, as EMNs são os principais agentes do processo da globalização económica, no seu nível macro-económico, nos levando a crer, portanto que o Mercosul tem sido envolvido, de facto, por este fenómeno.

Entretanto, importa saber se este acordo se caracteriza como um “Building Block” ou “Stumbling Block” para a multilateralização do comércio e, mais abrangentemente, para a globalização económica. Como vimos no Capítulo 2, segundo Bhalla e Bhalla (1997a), esta caracterização depende de algumas premissas assumidas e uma delas refere-se ao facto de que a existência de blocos regionais não agirão como “Stumbling Block” no crescimento global do comércio se a CC, nestes mesmos blocos, for maior do que o DC, de forma a promover o bem estar social tanto para os países membros quanto para os não membros.

No caso do Mercosul, há autores que defendem que o incremento do comércio intra-regional se deu às custas de um DC com o resto do mundo (Trein, 1999; Yeats, 1997). Outros, entretanto, defendem que tal incremento se deu quase que com a mesma intensidade que com países terceiros ao acordo (Machado e Markwald, 1997; Domingues, 1999; OMC, 1997).

¹⁰⁴ Lembramos que estas medidas vão de encontro as propostas pelo “Consenso de Washington” por ocasião da crise de 1983, que viam na liberalização comercial e nos fluxos de investimento, entre outros, a solução para o cumprimento dos serviços da dívida externa a que estavam sujeitos os países da região (ver Capítulo 3).

Como de facto não há evidências concretas sobre o DC na região e como as análises estatísticas que fizemos não o demonstram, pelo contrário, notámos um incremento do comércio tanto intra como inter-regional, aceitámos que o Mercosul gerou CC e, portanto, pode ser caracterizado como um “Building Block” para o sistema de comércio global.

Esta abertura ao comércio mundial e evolução positiva tanto dos fluxos de comércio como de investimento internacionais fez com que o Mercosul fosse referido como um caso de “Regionalismo Aberto”, cuja “filosofia” não é a de um processo fechado, mas de um instrumento capaz de acrescer a competitividade dos seus países membros nos mercados internacionais.

Não procurámos provar se o Mercosul é efectivamente um caso de “Regionalismo Aberto” ou não, mesmo porque, como vimos no Capítulo 2 as definições para o termo estão pouco sistematizadas e, de facto, não há um consenso quanto as mesmas, mas analisámos este acordo à luz das definições propostas por Bergsten (1997).

Da análise das cinco possíveis definições de Bergsten (1997), verificámos que o Mercosul se aproxima mais da quarta, uma vez que esta pressupõe a liberalização global, ou seja, todos os membros do acordo regional continuam a reduzir as próprias barreiras ao comércio em uma escala global¹⁰⁵, enquanto continuam da mesma forma a perseguir os próprios objectivos regionais.

De facto, o estabelecimento de uma “rede de relacionamentos” e acordos externos (exemplificado pela assinatura do Acordo Quadro de Cooperação Económica e Comercial com a UE (1995); a proposta de integração hemisférica no âmbito da ALCA e SAFTA, e os acordos de livre comércio com o Chile e Bolívia) e a Criação de Comércio pelo bloco são igualmente elementos fulcrais para identificá-lo como um caso de “Regionalismo Aberto”.

Todo este processo se viu, entretanto, ameaçado pela crise no início de 1999, quando o Brasil abandona o controle do câmbio do real frente ao dólar, uma das âncoras do plano nacional de estabilização económica. Esta crise deu início a uma série de conflitos entre o Brasil e a Argentina estremecendo, novamente, o relacionamento destes “dois gigantes” do Mercosul e pondo em causa o objectivo da consolidação de um Mercado Comum.

Contudo, depois de um ano de sucessivos conflitos comerciais entre os dois principais membros do bloco e de negociações travadas por interesses locais, Brasil e Argentina pretendem, como prioridade para o ano 2000, a revitalização do Mercosul...

¹⁰⁵ Quando não “existia” o Mercosul, a “protecção era a norma”. As tarifas externas dos países membros do Mercosul eram em média: 36% na Argentina; 80% no Brasil; 71% no Paraguai e 32% no Uruguai. Em 1991, a TEC se situava entre os 12% e os 20% (Machado e Markwald, 1997).

CAPÍTULO 5 : CONCLUSÕES

Como referimos na introdução, pretendíamos, ao longo deste trabalho, *analisar os principais aspectos da posição do Mercosul no quadro do actual cenário económico internacional caracterizado pelos fenómenos da globalização e regionalização*. Para tal, os elementos principais desta análise foram, em primeiro lugar, os fluxos de comércio interno e externo do Mercosul, em segundo, o investimento directo estrangeiro recebido e em terceiro, o relacionamento com os seus principais parceiros externos. Igualmente, procurámos identificar as razões pelas quais este acordo de integração regional seja referido como um caso de “Regionalismo Aberto”, se constituindo, portanto, como “Building Block” para o sistema de comércio global.

Ao expor algumas considerações teóricas sobre os dois fenómenos que são o pano de fundo para esta análise, globalização e regionalização (Capítulos 1 e 2, respectivamente), concordámos que a regionalização reforça a globalização na medida em que o aumento da competitividade nos mercados globais é impulsionada pela eliminação de entraves à livre circulação dentro destes espaços (Lima, 1998). Concluimos, igualmente, que a regionalização pode ser encarada como uma resposta à globalização ao nível regional, contribuindo, ao nível microeconómico, para o seu desenvolvimento (Lima, 1998 cita Oman, 1994 e Sideri, 1996).

Se a globalização da economia leva os países a tentar maximizar as suas vantagens competitivas em todos os mercados possíveis, podemos arriscar a dizer, junto com diversos autores (Pereira, 1996, Machado e Markwald, 1997, IRELA, 1997, Ferrer, 1998), que a constituição do Mercado Comum do Sul - Mercosul, foi a “melhor” resposta por seus países membros para tal, na região da América Latina. De facto, como já referenciámos algumas vezes, o objectivo declarado do acordo, para além da formação do mercado comum, é facilitar a participação competitiva do bloco na economia mundial. Desta forma, a integração regional se constitui em uma importante

ferramenta capaz de permitir a inserção competitiva dos países do Mercosul no comércio mundial.

Em relação ao nosso primeiro elemento de análise, os *fluxos de comércio interno e externo do Mercosul*, no que diz respeito ao comércio intra-regional verificámos que este teve um crescimento sem precedentes, no período analisado entre 1991 e 1998. Igualmente, em relação ao comércio inter-regional, concluímos, junto com outros autores (OMC, 1997, Machado e Markwald, 1997, Domingues, 1999) que houve um crescimento notório. Sendo assim, a constituição do Mercosul revela um reforço tanto das relações comerciais intra-regionais, como também representa um marco de abertura ao exterior em que os fluxos de comércio com as demais regiões do mundo são igualmente acrescidos.

No tocante ao nosso segundo elemento de análise, o *investimento directo estrangeiro recebido*, verificámos que o incremento do comércio, tanto inter como intra-regional, foi igualmente acompanhado por um substancial aumento do IDE para o Mercosul na década de 1990 (United Nations, 1998). Sendo o Mercosul encarado como uma resposta ao fenómeno da globalização cujo objectivo é, entre outros, facilitar a participação competitiva do bloco na economia mundial, o IDE tomou-se, assim, um dos elementos fulcrais para o melhor cumprimento deste objectivo. Isto porque, como vimos, as EMNs trazem tecnologia, modernas práticas de gestão, redes de exportação e financiamentos a longo prazo permitindo, ainda, criar uma vantagem competitiva global, na medida em que possibilitam grandes economias de escala em I&D e reduzem riscos e incertezas sobre a divisão do mercado (Dunning, 1997). Destacámos que o grande receptor deste investimento no bloco é, em primeiro lugar o Brasil e, em segundo, a Argentina, sendo as privatizações as grandes responsáveis por este movimento. De facto, em 1998, o Brasil registou o maior fluxo de IDE para toda a região da América Latina, sendo responsável pelo destino de 41,6% do total de IDE para esta região (Cepal, 1999). Verificámos, igualmente, que a participação dos

EUA, em termos de IDE, continua a ser a mais expressiva, mas ressaltámos a crescente importância que têm vindo a assumir os países Ibéricos.

No que diz respeito ao nosso terceiro elemento de análise, o *Mercosul e os seus principais parceiros externos*, constatámos que o Mercosul pretende desenvolver um modelo de integração diversificado, buscando não apenas se consolidar internamente como bloco económico (capaz de competir eficazmente a nível global) mas, ao mesmo tempo, ampliar o seu relacionamento externo, adquirindo relevância cada vez maior no cenário internacional (Cardoso/Soares, 1998). Sendo assim, verificámos que os pontos fulcrais da sua articulação externa são: (i) a renegociação, no formato, 4+1, dos acordos firmados bilateralmente pelos parceiros do Mercosul com os demais países membros da Aladi, entre os quais se incluem os acordos assinados com o Chile e Bolívia; (ii) as negociações relacionadas com a constituição da Alca, previstas para serem finalizadas até o ano 2005; (iii) as negociações envolvendo o acordo UE - Mercosul. Importa ainda referir neste tópico que o principal parceiro comercial externo do Mercosul é a UE, responsável por percentagens, em relação ao comércio total do Mercosul, ainda maiores do que as do próprio comércio intra-regional. A seguir estão os EUA, sendo o comércio com os países associados, Chile e Bolívia, menos expressivo (ver quadro 20).

Por fim, apresentámos o nosso último propósito neste estudo: *identificar as razões pelas quais este acordo de integração regional seja nomeado como um caso de "Regionalismo Aberto"*, constituindo-se, assim, como um "Building Block" para o multilateralismo e, de uma forma mais abrangente, para a globalização.

Tentámos, de alguma forma, encontrar alguns critérios que nos permitissem definir o Mercosul como um caso de "regionalismo aberto", apesar da falta de consenso quanto à definição para este termo. Sendo assim, o primeiro critério apontado diz respeito à aproximação deste acordo com a quarta definição proposta

por Bergsten (1997) para o tema (Capítulo 2)¹⁰⁶. Esta situação pode ser verificada através da análise dos três elementos anteriormente referidos, onde constatámos que o incremento do comércio intra-regional não se deu às custas do comércio com o resto do mundo, pelo contrário, houve, igualmente, um incremento do comércio inter-Mercosul. O segundo critério adoptado, diz respeito a implementação da TEC, pelos países membros do Mercosul, com níveis bem abaixo dos outrora existentes antes do acordo. Por fim, o terceiro critério, também já aqui referenciado como o terceiro elemento da nossa análise, diz respeito aos diversos relacionamentos externos do bloco que perseguem, como objectivo final, a liberalização do comércio para além das fronteiras do Mercosul. Referenciando mais uma vez Bhalla e Bhalla (1997a), os blocos regionais não agirão como *"Stumbling Blocks"* no crescimento global do comércio se a CC, nestes mesmos blocos, for maior do que o DC, de forma a promover o bem estar social tanto para os países membros quanto para os não membros. Das análises feitas ao longo do quarto capítulo, aceitámos, junto com vários autores (Machado e Markwald, 1997, OMC, 1997, Domingues, 1999) (e apesar da controvérsia no meio académico) que o Mercosul é um bloco criador de comércio e por isto pode ser encarado como um *"Building Block"* para o crescimento global do mesmo, reforçando, assim, a sua denominação como um caso de *"Regionalismo Aberto"*.

Contudo, todo este "sonho integracionista" foi colocado em "cheque-mate" pela maior crise de sempre "inaugurada" no início de 1999, quando a economia brasileira abandonou o controle do câmbio do real face ao dólar (uma das âncoras do plano de estabilização da economia brasileira), afectando directamente os termos da balança comercial entre o Brasil e Argentina, os principais "motores" deste processo

¹⁰⁶ Lembramos que esta quarta definição pressupõe a liberalização global, ou seja, todos os membros do acordo regional continuam a reduzir as próprias barreiras ao comércio, em uma escala global, enquanto continuam, ao mesmo tempo, a perseguir os próprios objectivos regionais. Lembramos ainda que, segundo este autor, todos os acordos de integração regional participaram nas negociações do GATT, no

de integração. O Mercosul tem pela frente o grande desafio de buscar uma política comum de coordenação macro-económica, dependendo a continuação deste processo de um patamar mínimo de convergência entre as economias do Brasil e Argentina¹⁰⁷. O futuro deste bloco parece agora incerto, mas já há indícios de que a crise esteja a ser superada (Silva, 2000), levando-nos a crer que, apesar do “grande susto”, este sonho perdurará... e, repetindo mais uma vez as palavras de Silva (2000), a “globalização a isto obriga”!

pós guerra, de forma a adoptarem *de facto* esta aproximação. Portanto, este critério nos levaria a crer igualmente que, *de facto*, todos os acordos de integração regional são do tipo aberto...

¹⁰⁷ Estes dois países representam 97% da soma do PIB nos quatro países (ver quadro 10)

ANEXO 1 - OS FLUXOS DE COMÉRCIO POR PAÍSES MEMBROS

Neste anexo, faremos uma análise estatística, individual, de cada país membro do Mercosul. Esta análise, se faz necessária, uma vez que há grandes disparidades entre os mesmos.

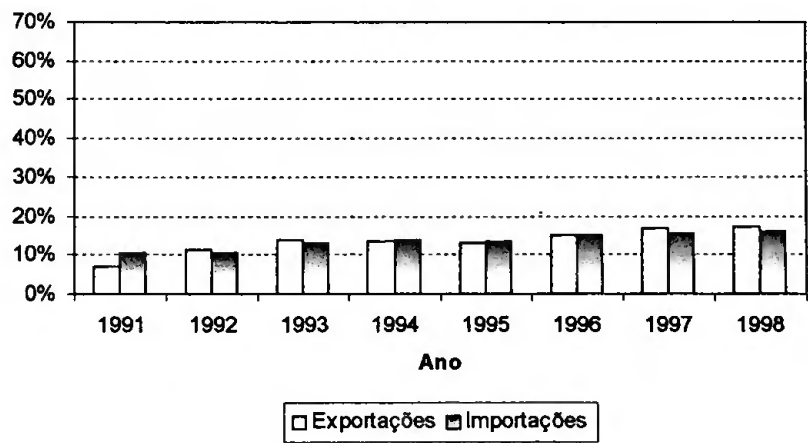
Como teremos a oportunidade de verificar, o “coração” do Mercosul, se assim podemos dizer, é constituído por Argentina e Brasil, bastando dizer que o Produto Interno Bruto (PIB) destes dois países juntos representa 97% do PIB total do Mercosul (ver quadro 10). E ainda, O Brasil é o principal parceiro comercial para os demais países membros do Mercosul, como teremos a oportunidade de analisar ao longo deste anexo.

Brasil

Começaremos por este “gigante” do Mercosul que, conjuntamente com a Argentina, é considerado um país vital para o sucesso do bloco. Como vimos no Quadro 10, ele sozinho representa quase 70% do PIB do Mercosul.

Apesar do comércio deste país com o Mercosul possuir a menor representatividade, em relação ao seu comércio total, quando comparado com a representatividade do comércio intra-bloco dos demais países membros do Mercosul, é de se notar uma evolução positiva do mesmo, ao longo da década de 1990, como podemos observar através da análise do gráfico 2 e quadro 21.

Gráfico 2
Evolução do Comércio Brasil - Mercosul, 1991 - 1998



Fonte: Departamento de Informação da Aladi
In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

Ao analisarmos o quadro a seguir, observamos que, em 1991, o comércio do Brasil com o Mercosul representava 7,3% e 10,51% de suas exportações e importações totais, respectivamente, enquanto a percentagem do comércio para o

resto do mundo representava, 92,7% (das exportações totais) e 89,41% (das importações totais).

Quadro 21

Brasil: % das Importações e Exportações totais, segundo distintos mercados, 1991-98

(Em % e US\$ mil)

		1991	1993	1995	1996	1997	1998
Argentina	Exp	4,67	9,48	8,69	10,83	12,77	13,20
	Imp	7,60	10,32	10,70	12,52	13,18	13,85
Paraguai	Exp	1,57	2,49	2,80	2,77	2,65	2,44
	Imp	0,97	1,03	0,99	1,00	0,85	0,59
Uruguai	Exp	1,07	2,18	1,75	1,70	1,64	1,72
	Imp	1,94	1,61	1,86	1,69	1,56	1,77
Mercosul	Exp	7,30	13,98	13,23	15,30	17,07	17,37
	Imp	10,51	12,96	13,55	15,21	15,58	16,22
ROW	Exp	92,70	86,02	86,77	84,70	82,93	82,63
	Imp	89,41	87,04	86,45	84,79	84,42	83,78
Total (US\$D)	Exp	31.622.246	38.596.646	46.506.282	47.746.728	52.985.845	51.119.901
100%	Imp	22.976.918	27.300.226	53.736.735	56.732.203	65.074.638	60.793.154

Fonte: Departamento de Informação da Aladi

In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

Nota 1: Cálculos próprios

Nota 2: Os dados do Paraguai, em 1998, são correspondentes ao período Janeiro/Março

Passados sete anos, em 1998, o crescimento do comércio brasileiro com os parceiros do Mercosul era visível, chegando a representar 16,22% do total de suas importações e 17,37%, de suas exportações, notando-se, assim, uma representatividade desta ainda mais expressiva.

Porém, o incremento das relações comerciais brasileiras com os parceiros do Mercosul deu-se, principalmente, com a Argentina. De facto, em 1998, do total das importações provenientes do Mercosul, 85% eram da Argentina, e no caso das exportações, este país foi destino de 76% do total das exportações brasileiras para o bloco, no mesmo ano.

Não há, ainda, razões concretas para explicar o surto exportador da Argentina para o Brasil, mas torna-se importante referir que os sectores que mais contribuíram

para tal se referem aos sectores automobilístico, equipamento de telecomunicações, metais e energia (Domingues, 1999 cita CEPPI, 1997)¹⁰⁸.

Porém, apesar do incremento do comércio deste país com o Mercosul, é notória a importância de outros parceiros comerciais que se encontram fora da região, sendo estes, nomeadamente, a UE e o Nafta (quadros 22 e 23).

Quadro 22
Exportações direccionadas para fora da América Latina (%)

ANOS	UE	NAFTA	JAPÃO	ASEAN
1990	33.6	27.9	7.5	3.3
1991	32.8	24.1	8.1	3.4
1992	34.2	24.0	6.4	3.1
1993	27.3	24.6	6.0	3.3
1994	28.9	24.2	5.9	3.1
1995	28.9	21.0	6.7	3.4
1996	27.9	22.0	6.4	3.9

Fonte: Medeiros 1998

Quadro 23
Importações fora da área da América Latina (%)

ANOS	UE	NAFTA	JAPÃO	ASEAN
1990	25.7	23.0	7.2	1.0
1991	27.3	27.0	5.9	1.5
1992	23.7	25.4	5.0	1.2
1993	26.1	27.7	6.0	5.5
1994	26.8	22.1	6.7	3.1
1995	27.3	23.0	6.1	4.1
1996	29.3	27.1	5.5	4.1

Fonte: Medeiros 1998

Podemos observar, pela análise dos quadros acima, que as percentagens de comércio (em relação ao comércio total), quer das importações quer das exportações brasileiras, para o período de 1990-1996, são mais representativas no caso da UE e o Nafta, do que as percentagens do próprio comércio com o Mercosul.

¹⁰⁸ CEPPI (1997) - *CHELEM - Harmonized Data for International Trade and the World Economy*, Paris: CEPPI

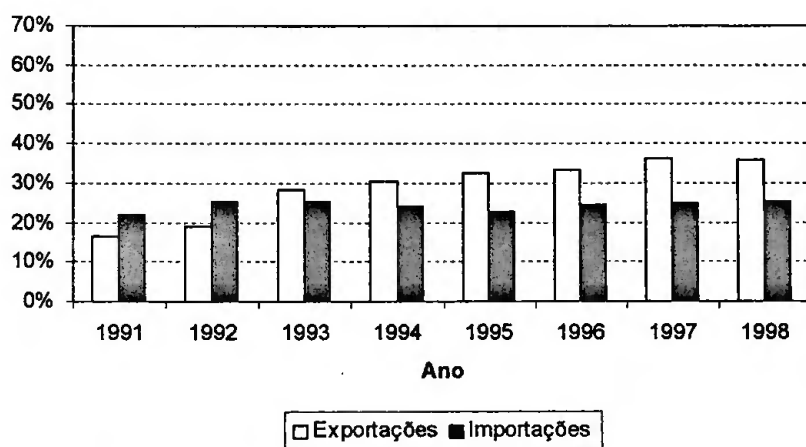
Argentina

A República Federal Argentina ocupa uma área de cerca de 2.800.000 quilômetros quadrados, no continente sul americano, representando o segundo maior país do Mercosul. A Argentina, em conjunto com o Brasil, como já referimos algumas vezes, compõe o motor da integração do continente sul-americano, desempenhando um papel de grande destaque no cenário económico daquela região.

Desde a constituição do Mercosul, o comércio da Argentina com este bloco tem vindo a evoluir de forma progressiva, tanto nas exportações quanto nas importações, sendo no primeiro observado um crescimento ainda mais expressivo. Em 1991, as exportações argentinas para o Mercosul representavam 16.51% das suas exportações totais e, sete anos após, em 1998, esta percentagem mais do que dobrou, alcançando os 35.89%, como podemos verificar através do gráfico abaixo:

Gráfico 3

Evolução do Comércio da Argentina - Mercosul, 1991 - 1998



Fonte: Departamento de Informação da Aladi
In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

Podemos novamente reforçar, através da análise do quadro 24, a importância do Brasil como parceiro comercial da Argentina, cuja evolução comercial se torna bastante expressiva após a criação do Mercosul. Em 1991, as exportações argentinas

para o Brasil representavam 12.43% de suas exportações totais e, em 1998, esta percentagem sobe para 30.27%. Em termos de importações, a evolução também é notória. Em 1991, as importações do Brasil representavam 18,44% do total das importações argentinas, sendo que, em 1998, esta percentagem já era de 22,59%.

Quadro 24

Argentina: % das Importações e Exportações totais, segundo distintos mercados, 1991-98

(Em % e US\$ mil)

		1991	1993	1995	1996	1997	1998
Brasil	Exp	12,43	21,45	26,16	27,78	30,77	30,27
	Imp	18,44	21,27	20,75	22,42	22,78	22,59
Paraguai	Exp	1,48	2,73	3,01	2,45	2,36	2,37
	Imp	0,52	0,43	0,69	0,77	1,06	1,11
Uruguai	Exp	2,59	3,90	3,16	3,05	3,19	3,26
	Imp	2,84	3,40	1,43	1,26	1,26	1,24
Mercosul	Exp	16,51	28,08	32,34	33,28	36,32	35,89
	Imp	21,80	25,11	22,87	24,45	25,08	25,38
ROW	Exp	83,49	71,92	67,77	66,72	63,88	64,11
	Imp	78,20	74,89	77,13	75,55	74,92	74,62
Total (US\$D)	Exp	11.977.785	13.117.758	20.963.108	23.810.717	26.430.855	25.322.603
100%	Imp	8.275.271	16.783.372	20.121.678	23.761.802	30.282.611	31.029.723

Fonte: Departamento de Informação da Aladi

In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

Nota 1: Cálculos próprios

Nota 2: Os dados do Paraguai, em 1998, são correspondentes ao período Janeiro/Março

O cenário acima implica em um saldo da balança comercial¹⁰⁹ favorável à Argentina (ver quadro 25), reforçando, assim, a grande importância do Brasil como seu parceiro comercial.

¹⁰⁹ Não iremos aprofundar nesta questão, mas vale a pena observar que, no que diz respeito à relação da Balança Comercial Brasil - Argentina, pode-se verificar dois períodos: o primeiro, desde a constituição do Mercosul até 1994, é marcado por um superavit a favor do Brasil e o segundo, após 1994 (ano em que foi introduzida uma nova moeda no Brasil, o Real, cuja paridade era próxima do dólar e por tal estimulou fortemente as importações), é marcado por sucessivos défices comerciais. De facto, a partir de 1995, a balança comercial brasileira começou a apresentar vultuosos défices (Medeiros, 1998).

Quadro 25
Saldo da Balança Comercial - Brasil e Argentina
 (Em milhões de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Brasil	-1.020,90	.445,20	1.146,40	570,80	107,80	-2.086,30	-2.250,20	-1.840,70	-2.084,00
Argentina	704,80	-43,40	-1.667,20	-754,30	-831,50	1.305,80	1.287,70	927,90	734,00

Fonte: IDB - Statistics and Quantitative Analysis Unit and Regional Operations Departament
 In: www.iadb.org

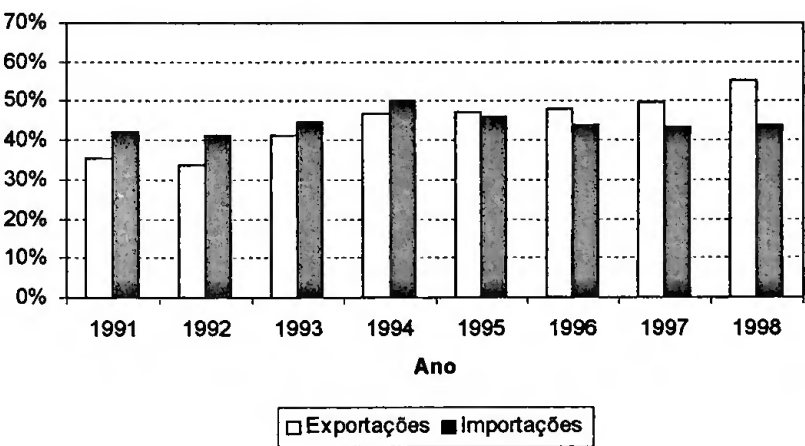
O mesmo, porém, não podemos dizer em relação aos dois outros países que compõem o Mercosul, Uruguai e Paraguai. Podemos, ao contrário, observar um modesto relacionamento comercial com estes dois países, tendo como explicação principal, o subdesenvolvimento de ambos. De facto, no caso das exportações, dos 35,89% destas para o Mercosul (em 1998), apenas, 5,63% se destina a ambos os países, o restante (30,26%) se destina ao Brasil.

Uruguai

O Uruguai é o menor país do Mercosul e um dos menores da América Latina (somente é maior do que o Suriname). O seu PIB não chega a representar 2% do PIB do bloco (ver quadro 10), porém, sempre foi o país que apresentou índices de comércio intra-regional mais elevado.

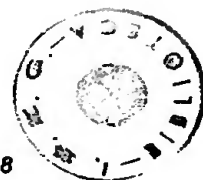
A importância do Mercosul para este país, que sempre foi significativa, tem se acentuado cada vez mais, bastando dizer que, em 1998, o comércio intra-bloco ultrapassa os 50%, no caso das exportações e nas importações, os 40%, como demonstra o gráfico abaixo.

Gráfico 4
Evolução do Comércio do Uruguai - Mercosul, 1991 - 1998



Fonte: Departamento de Informação da Aladi
In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

Os principais parceiros comerciais no bloco são Brasil e Argentina, sendo o primeiro o destino de mais de 30% das exportações uruguaias, a partir de 1995, e o segundo, destino de mais de 18% das mesmas, em 1998, como demonstra o quadro 26.



Quadro 26

Uruguai: % das Importações e Exportações totais, segundo distintos mercados, 1991-98

(Em % e US\$ mil)

		1991	1993	1995	1996	1997	1998
Argentina	Exp	10,36	17,37	12,68	11,33	13,00	18,54
	Imp	17,51	18,52	21,23	20,79	21,28	22,04
Brasil	Exp	24,40	22,79	33,24	34,66	34,49	33,76
	Imp	24,04	26,06	24,37	22,44	21,58	20,83
Paraguai	Exp	0,66	1,00	1,18	2,07	2,23	3,03
	Imp	0,69	0,28	0,47	0,76	3,00	0,43
Mercosul	Exp	35,42	41,17	47,10	48,06	49,72	55,33
	Imp	42,24	44,86	46,07	43,99	43,50	43,91
ROW	Exp	64,58	58,83	52,90	51,94	50,28	44,67
	Imp	57,76	55,14	53,93	56,01	56,50	56,89
Total (US\$)	Exp	1.573.838	1.606.533	2.106.176	2.397.414	2.725.741	2.769.653
100%	Imp	1.552.092	2.332.868	2.866.585	3.322.396	3.715.555	3.807.636

Fonte: Departamento de Informação da Aladi

Ln: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/appendice.htm>

Nota 1: Cálculos próprios

Nota 2: Os dados do Paraguai, em 1998, são correspondentes ao período Janeiro/Março

De facto, a parcela das exportações uruguaias para o bloco passaram dos 35%, em 1991, para os 55%, em 1998 e no caso das importações, apesar de ter alcançado os 50%, em 1994 (ver gráfico 4), variou entre os 42% e 46% nos demais anos, permanecendo em quase 44%, em 1998, como demonstra o quadro 26.

Entretanto, o comércio com o seu vizinho, Paraguai, é extremamente modesto, não chegando, no caso das importações, a representar 1% de suas importações totais.

Paraguai

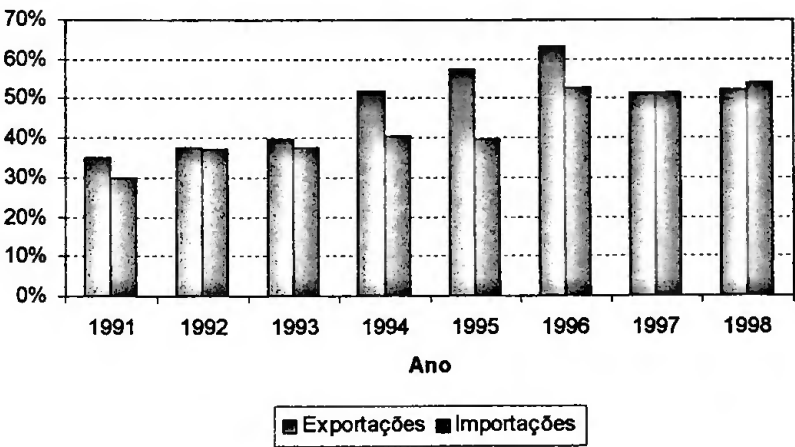
O Paraguai é o país mais pobre do Mercosul¹¹⁰, bastando dizer que o seu PIB não chega a representar 1% do PIB total do bloco e que possui a menor renda per capita dos 4 países membros (ver quadro 10).

Igualmente, em termos comerciais, sua importância é bastante reduzida. Em 1996, as exportações paraguaias não chegaram a representar 1% do total das exportações do bloco e, no caso das importações, sua participação foi de 2,22% (ver quadro 10).

Entretanto, o peso do seu comércio com o Mercosul foi igualmente progressivo, chegando este a ser destino de quase 55% de suas importações e 52% de suas exportações totais, em 1998 (veja gráfico 4).

Gráfico 4

Evolução do comércio Paraguai - Mercosul, 1991 - 1998



Fonte: Departamento de Informação da Aladi
In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

¹¹⁰ Entretanto, como observa Domingues (1999) há que ter cuidado com as estatísticas, uma vez que elas não captam a realidade comercial do Paraguai, devido a grande importância da economia informal, não

Para este país, também é notória a importância do Brasil como parceiro comercial. De facto, em 1998, este país já era destino de quase 39% de suas exportações totais, tendo, em 1996, alcançado os quase 50%, como podemos observar através da análise do quadro 27.

Quadro 27

Paraguai: % das Importações e Exportações totais, segundo distintos mercados, 1991-98

(Em % e US\$ mil)

		1991	1993	1995	1996	1997	1998
Argentina	Exp	6,11	8,95	9,06	9,15	9,08	12,10
	Imp	11,99	14,35	16,54	18,90	19,87	18,35
Brasil	Exp	27,55	29,66	44,69	49,93	40,11	38,85
	Imp	17,21	21,88	21,73	31,73	29,63	32,67
Uruguai	Exp	1,54	0,99	3,69	2,28	2,08	1,35
	Imp	0,76	1,23	1,18	2,04	1,98	3,05
Mercosul	Exp	35,19	39,61	57,44	63,25	51,27	52,30
	Imp	29,96	37,46	39,44	52,67	51,48	54,08
ROW	Exp	64,81	60,39	42,56	36,75	48,73	47,70
	Imp	70,04	62,54	60,56	47,33	48,52	45,92
Total (US\$D)	Exp	737.041	725.218	919.331	1.042.994	1.141.003	214.027
100%	Imp	1.460.310	1.688.799	3.135.881	3.107.354	3.403.365	616.659

Fonte: Departamento de Informação da Aladi

In: <http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

Nota 1: Cálculos próprios

Nota 2: Os dados do Paraguai, em 1998, são correspondentes ao período Janeiro/Março

O Paraguai depende fortemente das importações provenientes dos países membros do Mercosul, o que pode ser comprovado ao observarmos o quadro acima, onde, em 1998, mais de 50% de suas importações totais eram oriundas deste bloco.

Últimas Considerações

Importa, aqui, fazer um pequeno resumo deste anexo, com as observações consideradas mais relevantes.

No que diz respeito ao Brasil, notámos que, no início da década de 90, o comércio deste com o Mercosul assumia valores inferiores aos actuais, quando comparados com o comércio com o resto do mundo. Entretanto, os anos posteriores, assinalam uma nova tendência, passando o peso relativo do comércio com este bloco a assumir maior representatividade no comércio total. É preciso referir, igualmente, que grande parte do comércio brasileiro com o Mercosul se concentra na Argentina, formando estes dois países o “motor” do Mercosul. Porém, apesar do incremento comercial com o bloco, o Brasil é o país membro do Mercosul cujo peso do comércio externo, em relação ao comércio total, é o mais representativo. De facto, as relações comerciais brasileiras com a UE e o EUA contribuem com grande parte no seu comércio total.

Em relação a Argentina, o comércio desta com o Mercosul também tem evoluído de forma progressiva, principalmente no que se refere às exportações (estas representavam 16,51% das exportações totais, em 1991, e em 1998, já representavam 35,89%). O grande destino das exportações Argentinas é o Brasil, sendo este, em 1998, destino de 84% do total das exportações argentinas para o bloco (e 30% de suas exportações totais).

O Uruguai, menor país do bloco, “deve” ao Mercosul grande parte de seu comércio. Isto pode ser comprovado com o facto de que, em 1998, o peso do comércio com o Mercosul, em relação ao comércio total, ultrapassou os 50%, no caso das exportações, e nas importações, os 40%. Este peso, porém, já era expressivo por ocasião da criação do bloco, onde as importações do Mercosul representavam 42% do comércio total uruguaio e as exportações 35 %.

Por fim, o Paraguai (o país mais pobre do bloco), cujo peso percentual no comércio do Mercosul é bastante reduzido, não chegando a representar 1% do total das exportações do bloco (ver quadro 10). Para este país, como acontece com o Uruguai, o Mercosul significa um parceiro de grande importância, bastando para isto dizer que, em 1998, mais de 50% das importações e exportações totais foram realizadas com o bloco. Este valores já eram expressivos, como no caso do Uruguai, no início da constituição do bloco, quando comparamos os mesmos percentuais em relação a Argentina e Brasil.

Isto nos leva a concluir que a importância do Mercosul, como parceiro de comércio, é inversamente proporcional ao “tamanho” dos seus países membros, ou seja, o Uruguai e o Paraguai são significativamente mais dependentes do Mercosul, no que diz respeito as suas trocas comerciais, do que o Brasil e a Argentina.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRUNHOSA, A. M. P. (1997) – *Comércio Internacional: Regionalismo e Multilateralismo- Complementares versus Concorrentes*, Dissertação de Mestrado, não publicada, Universidade de Coimbra, Faculdade de Economia
- ANDERSON, K. and BLACKHURST, R. (1993) – “Introduction and summary” in *Regional Integration and the Global Trading System*, London, Harvester/Wheatsheaf
- BALDWIN, R. E. (1997) – “The Causes of Regionalism”, *The World Economy*, 20 (7)
- BERGSTEN, C. F. (1996) – “Competitive Liberalisation and Global Free Trade: A Vision for the Early 21 st Century”, Washington DEC: Institute for International Economics
- BERGSTEN, C. F. (1997) – *Open Regionalism*, Working paper 97-3, Institute for International Economics
- BHAGWATI, J. N. (1993) – “Regionalism and Multilateralism: an overview”, in J.Melo and A. Panagariya, eds, *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, CUP
- BHAGWATI, J. N. e PANAGARIYA, A. (1996) – “Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?”, J. Bhagwati e A. Panagariya (eds.), *Free Trade Areas or Free Trade? The Economics Of Preferential Trading Areas*, Washington, D.C. , American Enterprise Institute
- BHALLA, A. S. e BHALLA, P. (1997a) – “The New Regionalism vs Globalization”, in *Regional Blocks, Building Blocks or Stumbling Blocks?*, London, MacMilan Press
- BHALLA, A. S. e BHALLA, P. (1997b) – “The Americas: NAFTA and MERCOSUR”, in *Regional Blocks, Building Blocks or Stumbling Blocks?*, London, MacMilan Press
- BOYER, R. (1998) – “As palavras e a realidade” em S. Cordellier (ed) *A Globalização para lá dos mitos*, Lisboa, Bizâncio, pp. 15-29

BULMER-THOMAS, V. (1997a), "Regional Integration in Latin America Before the Debt Crisis: LAFTA, CACM and the Andean Pact" in El-Agraa, *Economic Integration Worldwide* - London, MacMillan Press



BULMER-THOMAS, V. (1997b), - "Regional Integration in Latin America since 1985: Open Regionalism and Globalization" in El-Agraa, *Economic Integration Worldwide* - London, MacMillan Press

CAMPBELL, J. (1998) - Cenários do MERCOSUL, in MRE, *Relatório Especial N° 66*, Brasília: MRE

CARDOSO, F.H e SOARES, M.S (1998) - *O Mundo em Português, um diálogo*, Lisboa, Gradiva, pp 223-249

CEPAL, (1999) - *Inversión Extranjera en América Latina Y el Caribe*, informe anual

DE MELO, J. e PANAGARIYA and RODRIK, D (1992) - "Regional integration: an analytical and empirical overview", Paper prepared for the World Bank and CEPR conference, *New dimensions in regional integration*, Washington, DC, 2-3 April

DE MELO, J. e PANAGARIYA (eds) (1993) - *New dimensions in regional integration*, Cambridge, CUP, pp 1-21

DOMINGUES, T. N. C. (1999) - *Integração Económica na América Latina: o caso do Mercosul*, Dissertação de Mestrado, Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão

DUNNING, J.H (1997) "The advent of alliance capitalism" , Dunning J.H e Hamdani K.A (eds), *The New Globalism and Developing Countries*, United Nations University Press

DEVLIN, R & FRENCH-DAVIS, R. (1999) - "Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s", *The World Economy*, 22 (2)

EDWARDS, S. (1993) - "Latin American Economic Integration", *The World Economy*, 16 (3)

- EL-AGRAA, A. M. (1994) – “The Theory of Economic Integration” in Ali M. El-Agraa (ed.), *Economic Integration Worldwide*, London: Macmillan; New York: St. Martin's, pp. 88 - 104
- EL-AGRAA, A. M. (ed) (1997) – “The Theory of Economic Integration” in *Economic Integration Worldwide* - London, MacMillan Press
- FERRER, A. (1998) – “América Latina y la globalización”, *Cepal Cinquenta años – Reflexiones sobre América Latina y el Caribe*, Nações Unidas, Outubro
- FRANKEL, J. e WEI, Shang-Jin (1998) – “Open Regionalism in a World of Continental Trade Blocks”, *WP/98/10*, Fevereiro 1998, IMF
- GRUPO DE LISBOA (1994) – *Limites à competição*, Lisboa, Publicações Europa América, pp. 25-60
- HILLCOAT, G. (1997), “Les relations extérieures du Mercosur: bilan et perspectives”, *Problèmes d'Amérique Latine*, N°26, Juillet - Sept.
- HINE, R. C. (1992) – “Regionalism and the integration in the world economy”, *Journal of the Common Market Studies*, vol XXX, n° 2, Junho
- HIRST, P e THOMPSON. J (1996) – “Globalization in question”, Cambridge, Polity Press, pp. 1 - 17
- IMF (1994) – “Regional Trading Agreements” in *International Trade Policies- The Uruguay Round and beyond*, Washington, IMF
- IRELA, “Mercosur: Prospects for an Emerging Block”, Dossier n° 61, Agosto, 1997, Madrid
- JORNAL OFICIAL DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 1996 - n°L 69/1
- KOL, J. (1995) – “Regionalisation, Polarisation and Blockformation in the World Economy”, EU- SPSE programme meeting, Universidade de Coimbra
- KRUGMAN, P. (1993) – “Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes”, in J. De Melo e A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*

- LAVAGNA, R. (2000) - "Integración Y gestión de crisis financeiras :El caso del Mercosur", IEEI/VI Fórum Latino Americano, Lisboa 2000
- LAWRENCE, R. (1991) – "Scenarios for the world trading system and their implications for developing countries", *OECD Technical Papers*, No. 47, October
- LAWRENCE, R. (1996) – *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington Brookings Institute
- LIMA, M. A. (1995a) – "Neo-proteccionismo, GATT e Acordos Regionais - entre a Mundialização e a Regionalização", *Actas do II Encontro de Economistas de Língua Portuguesa*, Rio de Janeiro, IEE/UFRJ
- LIMA, M. A. (1995b) – "Regionalisation, Globalisation and the Emerging World Economy: the case of the World Trade Organisation, the Regional Integration Agreements and the European Union", EU- SPSE programme meeting, Universidade de Coimbra
- LIMA, M.A (1998) – *Revisitando As Relações Comerciais Externas da UE* Documento de Trabalho CEDIN/ISEG, versão preliminar, Dezembro 98, UTL
- LLOYD, P.J. (1992) – "Régionalisation et commerce mondial", *Révue Economique de l'OCDE*, nº18, printemps
- NOGUÉS, J.J. e QUINTANILLA, R. (1993) – "Latin America's integration and the multilateral trading system", in J.De Melo e A. Panagariya (eds.) , *New Dimensions in Regional Integration*
- MACHADO, J.B.M. e MARKWALD, R.A. (1997) - "Dinâmica recente do processo de integração do Mercosul" in J.P.R. Veloso (eds), *Brasil Desafios de um País em Transformação*, Rio de Janeiro, Ed. José Olympio
- MEDEIROS, Eduardo Raposo (1998) - *Blocos Regionais de Integração Económica no Mundo*, Lisboa, ISCSP, pp. 363-398
- MERCOSUR, *Revista Europeia do Mercado Comum do Sul*, vários números

- MELLO, I.P. (1996) – “A inserção do Mercosul na economia mundial”, in A. S. P. Brandão e L. V. Pereira (eds.) , *Mercosul: perspectivas da integração*, Rio de Janeiro, Editora da Fundação Getúlio Vargas
- OHMAE, K (1995) - “Putting global logic first”, *Harvard Business Review*, Janeiro - Fevereiro
- OMAN, C. (1994) – *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, Paris, OCDE
- PEREIRA, L. V. (1996) – “Tratado de Assunção: resultados e perspectivas”, in A. S. P. Brandão e L. V. Pereira (eds.) , *Mercosul: perspectivas da integração*, Rio de Janeiro, Editora da Fundação Getúlio Vargas
- PANAGARIYA, A. (1996) – “APEC and the United States”, CIES DP, University of Adelaide
- PANAGARIYA, A. (1999) – “The Regionalism Debate: an overview”, *The World Economy*, 22 (4)
- QUADROS, S. (1996) – “Mercosul: sinopse gráfica”, in A. S. P. Brandão e L. V. Pereira (eds.), *Mercosul: perspectivas da integração*, Rio de Janeiro, Editora da Fundação Getúlio Vargas
- SACHWALD, F. (1998) – “A regionalização contra a Mundialização” em S. Cordellier (ed) *A Globalização para lá dos mitos*, Lisboa, Bizâncio, pp.111-167
- SIDERI, S. (1996) – *Globalization and Regional Integration*, Working Paper serie nº 235, Institute of Social Studies
- SILVA, J.R. (2000) - “Mil Milhões em Cinco Anos”, in *O Mundo em Português*, nº 7, Abril, IEEI
- SUMMERS, L. (1994) – “Regionalism and the World Trading System”, reproduced in R. Garnaut and P. Drysdale, P., (eds) 1994, *Asia Pacific Regionalism*, Pymbe, Australia-Japan Research Center, The Australian National University

- THORSTENSEN, Vera (1995) – “Relações Comerciais entre a União Europeia e o Mercosul”
em *A Integração Aberta, Um Projecto da União Europeia e do Mercosul*, Lisboa, IEEI
- TREIN, Franklin (1999) – “Mercosul: das Origens à Crise Actual”, DT 20-99, Abril 1999,
GEPE
- UNITED NATIONS (1998) – *World Investment Report*, New York: UN
- VEIGA, Pedro da Motta (1994) “O Mercosul e a liberalização comercial nas Américas: a
estratégia brasileira para o continente” in J.P.R. Velloso e W Fritsch (eds) *A Nova
Inserção Internacional do Brasil*, Rio de Janeiro, Ed. José Olympio
- YOUNG, S (1994) - “Globalism and regionalism: complements or competitors?” reproduced in
R. Garnaut and P. Drysdale, P., (eds) 1994, *Asia Pacific Regionalism*, Pymbe,
Australia- Japan Research Center, The Australian National University
- YEATS, A. (1997) - *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of
Regional Trade Arrangements?*, Washington: The World Bank - IED-ITD
- WINTERS, A. (1993) – “The European Community: a case of successful integration”, in J.De
Melo and A. Panagariya, eds., *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge,
CUP
- WHALLEY, J. (1996) – “Why do Countries Seed Regional Trade Agreements?”, NBER WP
5552
- WOLF, M. (1989) – “European Community 1992: the lure of ghe chasse gardée”, *The World
Economy*, 12(3), pp. 373-6
- WTO – *Rapport du commerce mondial*, vários anos

Outras referências:

<http://www.mercosur.com.html/EconomyayFinanzas.html>

<http://www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/BILA/24/apendice.htm>

<http://www. Brasil.org.uk/artig6.html>

<http://www.aduaneiras.com.br/noticia/index.htm>

<http://www.indiaconsulatsaopaulo.com.br/crisis.htm>

[In http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/integr30.htm](http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/integr30.htm)

<http://www.espectador.com/text/mercosur/mec01281.htm>

[http:// www. Iadb.org](http://www.iadb.org)